



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Área:

Economía Regional y Territorio



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Balance crítico de los aportes contemporáneos de la geografía marxista a los estudios regionales.

Ignacio Tomás Trucco

Universidad Nacional de Rosario (Argentina)

BALANCE CRÍTICO DE LOS APORTES CONTEMPORÁNEOS DE LA GEOGRAFÍA MARXISTA A LOS ESTUDIOS REGIONALES

Ignacio Tomás Trucco¹

Resumen

Los estudios regionales y territoriales reciben aportes de diversas tradiciones teóricas. La teoría económica neoclásica, distintos enfoques institucionalistas y el amplio abanico de miradas marxistas, todos han hecho aportes decisivos para el desarrollo de la geografía económica y humana. Los estudios sociales preocupados por el territorio, que aquí llamamos estudios regionales, se alimentan de este conjunto de miradas y muchas veces lo hacen de forma implícita aun cuando ello implique contradicciones e incompatibilidades.

Este trabajo intenta clarificar los supuestos sobre los que se sostienen ciertos aportes de la geografía marxista contemporánea, la cual ha discutido nociones como la de espacio, sociedad, estado e instituciones. El itinerario de esta tradición admite múltiples miradas y discusiones, por lo tanto se intentará aquí echar luz sobre sus fundamentos.

El trabajo comienza retomando los aportes centrales de las fuentes inspiradoras de la geografía marxista contemporánea, a saber: Henri Lefebvre y su discusión con el marxismo oficial de la URSS. Sobre la base de dicha discusión, el artículo repasa la forma en que concibieron la relación entre espacio y sociedad: Paul Claval, Richard Peet, y David Harvey.

El trabajo pudo encontrar que el hilo conductor que conecta a estos autores está, precisamente, en la forma de concebir la dialéctica como condición del conocimiento crítico y que, este tipo de conocimiento, afronta un vacío inexplorado al momento de tratar el Estado Capitalista. La geografía económica crítica avanza hasta este punto y allí suele detenerse abandonando su carácter dialéctico.

Palabras clave: geografía marxista; dialéctica; espacio; capital; estado

Código JEL: R10; B24

¹ Licenciado en Economía y doctorando del Doctorado en Economía de la Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina. Actualmente es docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina, desempeñándose en la "Cátedra de Economía Laboral" de la Licenciatura en Economía y en los seminarios "Elementos de Economía Regional" y "Tópicos de Economía Heterodoxa: Los institucionalistas". Es becario doctoral tipo II del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

Problema e hipótesis y organización del trabajo

El advenimiento del mundo moderno significó esencialmente la formación de un prejuicio popular principalísimo: el hombre podría formular conocimiento secularmente fundado. En este sentido, es posible interpretar la crítica de la experiencia moderna girando en torno al significado de esta proposición, es decir, como una elucidación de las posibilidades y los límites de la experiencia secular. En este trabajo se intentará interpretar aportes fundamentales de la geografía marxista al momento de lograr, precisamente, una lectura secular del espacio y por lo tanto de la propia experiencia moderna. He allí lo que aquí se mostrará como el fundamento de la crítica.

A fin de clarificar el punto de partida de esta ponencia deben conectarse tres momentos esenciales de la filosofía moderna que, se intentará demostrar, resultan indispensables para pensar adecuadamente los problemas de la geografía marxista.

El primero, reúne los momentos fundacionales de la discusión filosófica moderna en la que el conocimiento secular fue formulado por primera vez como una meta posible. Este debate trasciende fronteras y generaciones y logra sentar las bases de los fundamentos del saber moderno: desde la afirmación de la razón como método de acceso a la realidad, evoluciona pasando por el escepticismo empirista, la crítica trascendental de la razón pura y culmina con la filosofía de la consciencia y carácter dialéctico del ser.

Ciertas obras resultan representativas de sus argumentos y trayectoria: Desde la publicación en 1637 del *Discurso del Método* de Descartes, pasando por el *Tratado de la Naturaleza Humana* de Hume en 1739 y la *Crítica a la Razón Pura* de Kant en 1781, hasta la publicación de la *Fenomenología del Espíritu* de Hegel en 1801, se desarrolló una época en la que se expuso sin miramientos la naturaleza y los límites de la razón occidental. Fue, en síntesis, la época de la crítica, de la crítica de la crítica, y de la crítica de la crítica de la crítica.

El segundo momento, es aquel en el que ciertos filósofos inspirados en la crítica con la que Hegel culminara el período anterior, intentaron llevar sus conclusiones “al mundo de lo concreto”, a lo que se conocerá como el ámbito de la *praxis*, poniendo especial énfasis en la condiciones “objetivas” o “materiales” en las que los hombres desarrollan su vida y forjan la historia. Naturalmente, la obra de Marx, como la de Engels, serán contribuciones sumamente relevantes de este momento, pero antecedentes como la filosofía de Feuerbach no deben menospreciarse así como tampoco deben descuidarse aportes posteriores a la obra de Marx, como la filosofía de Labriola, tal como lo demostró, para ambos casos, Rodolfo Mondolfo (1960).

Finalmente, un tercer momento contextualiza este trabajo, del cual los autores que aquí se analizan participan directamente. Este momento podría dividirse en dos partes y para ello puede tomarse la caracterización que realiza Perry Anderson acerca de lo que él llamó “marxismo occidental” y la nueva generación de marxistas “post mayo del '68”.

Según Anderson, “de 1924 a 1968, el marxismo no se «detuvo», como iba a afirmar Sartre pero avanzó en un interminable rodeo lejos de toda práctica política revolucionaria” (Anderson, 1987:56). En otras palabras, desde comienzos del siglo

XX, el “marxismo occidental” tomó la forma de una generación de intelectuales que frente al fracaso de la revolución socialista en occidente y el devenir totalitario de la revolución soviética, experimentó fuertes tensiones, exilios y distancias ante a los procesos políticos de su tiempo de una forma inversamente proporcional a los esfuerzos que realizó por lograr recuperar una verdad filosófica en el marxismo que el “socialismo realmente existente” parecía haber abandonado o aún traicionado.

Contó entre sus representantes a filósofos como Lukács, Korsch, Sartre, hasta Benjamin o Adorno, y entre ellos también se puede contar un filósofo que se tratará en este trabajo: Henri Lefebvre, quien tras su expulsión del Partido Comunista Francés se consolidará como un filósofo independiente dedicado al oficio de la crítica.

Esta generación extiende su influencia hasta los acontecimientos de mayo del '68 en Francia. Pero, ¿qué paso posteriormente? Según Anderson, en *Tras las huellas del materialismo histórico* (1983), se produjo una “renovación” en la que el eje de la producción intelectual pasa de la Europa continental hacia los países anglosajones. Esta “renovación” recuperó vívidamente el interés por temas concretos, históricos y cercanos a la vida cotidiana de las masas. Este proceso también se produjo en el campo de la geografía marxista pues el centro de su producción pasó desde el centro de Europa hacia países angloparlantes.

Finalmente, el propio Anderson reconoce que esta “renovación”, no logrará con éxito una reunificación entre “la teoría y la práctica revolucionaria”. Pero a esto debería agregarse que esta generación no pudo continuar la discusión filosófica que había sostenido el “marxismo occidental” y que, finalmente, muchos acabaron abandonando el marxismo tras las fuertes transformaciones históricas de fines del siglo XX: La caída de la Unión Soviética, la derrota de los movimientos políticos revolucionarios del tercer mundo, la apertura al mercado internacional de la República Popular de China, el triunfo de Thatcher primero y Reagan después con sus programas de desmantelamiento del estado keynesiano de bienestar, y la llegada de una nueva era basada en el libre comercio y el desarrollo de la actividad financiera sin control estatal.

Tras este vendaval histórico el marxismo se encontró probablemente en el peor de sus escenarios: alejado de los movimientos políticos de masas y a la vez sin la profundidad filosófica que había logrado el “marxismo occidental”. Anderson destaca que el relevo filosófico se produjo primero, en manos del estructuralismo y posteriormente en manos de su reformulación pos-mayo del '68: el posestructuralismo (Anderson, 1983).

La geografía marxista no fue ajena a este proceso. Como podrá verse a lo largo del trabajo, el posestructuralismo expondrá extensamente las dificultades de la geografía marxista para poder conceptualizar el espacio y, al día de hoy, los pocos geógrafos marxistas que han sobrevivido, libran discusiones permanentes con esta perspectiva filosófica.

Sin embargo, este trabajo pretende mostrar por qué las dificultades de la geografía marxista para conceptualizar el espacio, y aún sus discusiones con el posestructuralismo, sólo pueden comprenderse teniendo en cuenta los tres momentos de la filosofía moderna mencionados.

En este sentido, la hipótesis que guía este trabajo puede sintetizarse de la siguiente manera: La geografía marxista se enfrentó a una verdadera dificultad de concebir el “espacio” a partir de la obra de Marx, y aunque el posestructuralismo le ofreció una salida lo hizo al precio de renunciar a los aspectos esenciales del programa de investigación marxista. Pero ¿por qué la geografía marxista no pudo conceptualizar exitosamente el espacio? Aquí sostenemos que la geografía marxista enfrenta este problema, no porque haya mal interpretado las tesis que Marx les legó, sino que por el contrario, la génesis del problema se ubica en el “giro materialista” del que todos estos autores son tributarios. Este giro, aun cuando puso en evidencia aspectos esenciales de la vida moderna, se aferró a conceptos metafísicos que eclipsaron esta posibilidad, y en términos generales eclipsaron las posibilidades del programa en su conjunto.

Si bien los geógrafos posestructuralistas desarrollaron sus críticas a la geografía marxista con un argumento prácticamente idéntico, el fundamento sobre el que se basaron es completamente diferente del que se sostiene aquí. Como se intentará demostrar, los geógrafos posestructuralistas sostuvieron que el “giro materialista” se aferró a conceptos metafísicos, o fetichizados, a partir de su adhesión a la metafísica de Hegel, o al no haberse liberado por completo de sus influencias. En este trabajo se sostendrá precisamente lo contrario: lo que llevó al giro materialista a la mistificación fue precisamente su alejamiento respecto de la crítica de la experiencia moderna que Hegel desarrolla. Del mismo modo, los avances más significativos que el marxismo alcanzó se encuentran todavía en la órbita de la crítica de Hegel de la experiencia moderna.

Para lograr este objetivo el trabajo se organiza de la siguiente manera: En primer lugar, se expondrán los fundamentos del primer momento de la crítica secular según se explicó arriba. En segundo lugar, se trabajarán los argumentos de filósofos y geógrafos que formularon o criticaron la concepción marxista del espacio. Se trabajarán los aportes de Lefebvre, Claval, Richard Peet, David Harvey y otros geógrafos críticos contemporáneos del medio anglosajón como Eric Sheppard o Trevor Barnes. Finalmente, y a modo de reflexión final se evalúa el hilo conductor del trabajo y algunas conclusiones.

Los fundamentos del primer momento de la crítica secular

Según se indicó en el punto anterior, el primer momento reseñado concluye con la crítica de Hegel de la metafísica moderna. En este apartado mostraremos los aspectos esenciales de aquellos debates a la luz precisamente de la crítica que Hegel elabora.

Este filósofo resumió en su *Enciclopedia* dichos aspectos en lo que él denominó “los posicionamientos del pensamiento respecto de la objetividad” (Hegel, 1997:125-185). Estos posicionamientos son tres: el ingenuo, el crítico y el lógico-dialéctico.

Cada posicionamiento se presenta como una crítica de la metafísica pasada donde los límites o arbitrariedades de cada posicionamiento son puestos en evidencia por uno posterior hasta que finalmente Hegel expone el último de los movimientos críticos intentando evitar mistificaciones no fundamentadas. En esencia, cada paso de la crítica es una profundización del carácter secular del

conocimiento y, a diferencia de lo que suele creerse, la meta de Hegel es lograr un conocimiento completamente secular.

Lo que Hegel denomina el “proceder ingenuo”, se circunscribe a los primeros sistemas filosóficos de la temprana ilustración. Probablemente la obra de Descartes o Spinoza, estén entre las más representativas exposiciones de este sistema. Una premisa revolucionaria traía consigo este movimiento filosófico: el conocimiento se basa en la humana capacidad de raciocinio. Esta premisa revolucionaria está presente, a su modo, en las revoluciones Inglesas que se extienden desde 1642 a 1688, con el derrocamiento de Jacobo II y la formación de la democracia parlamentaria inglesa, y posteriormente en los procesos revolucionarios de Francia que comienzan ya sobre fines del siglo XVIII.

Esta revolución filosófica no se expuso ni tibia ni dubitativamente: la ilustración arremetió con el objeto de hacerse tanto del mundo como de los dioses. Es así que expuesta aquella primera premisa, la ilustración prosiguió con la máxima que Spinoza expone en su proposición VII de la segunda parte de su *Ética*: “El orden y conexión de las ideas es el mismo que el orden y conexión de las cosas” (Spinoza, 1980:74).

En este contexto Hegel sostiene que el primer posicionamiento se sostiene no sólo afirmando que el raciocinio es el fundamento universal del saber secular, sino que a la vez este supone que las categorías del entendimiento pueden aprehender inmediatamente todas “las cosas”, es decir, todas las entidades trascendentes, objetos del conocimiento humano, a saber: la naturaleza, el alma, el mundo, dios, etc. Sin embargo, será esta segunda condición la que abrirá una grieta en la filosofía de la ilustración al punto que posteriormente se revelará como una herida fatal. Es allí donde interviene el segundo posicionamiento del pensamiento respecto de la objetividad.

Hegel expone en su *Enciclopedia* la naturaleza del segundo posicionamiento tomando para ello la obra del filósofo que encarna con mayor profundidad el espíritu de la modernidad triunfante: Kant y su *Crítica a la Razón Pura*, completan un giro ontológico que ya tenía antecedentes en el escepticismo que Hume había depositado sobre la “fe ilustrada”. Sin embargo, la *Crítica de la Razón Pura* llegó mucho más lejos y logró exponer las suposiciones que fundamentaron la razón ilustrada y evidenció allí cuáles son las arbitrariedades que le condujeron a contradicciones insalvables.

Esencialmente, el segundo posicionamiento puso en evidencia que, en el primero, el conocimiento secular se funda en una relación de exterioridad entre el sujeto que conoce y el objeto a ser conocido. Por lo tanto, el objeto a ser conocido se ubica en un plano *tránsfugo*. Con esta aclaración primaria Kant inicia su estudio no ya de las cosas tránsfugas sino de las características de la subjetividad secularizada y llega a una segunda premisa: el entendimiento no puede dar una explicación clara y distinta, o no contradictoria, de los objetos (*tránsfugos*) del conocimiento.

Kant concluye que los objetos de la metafísica de los que intentó apropiarse la ilustración (dios, el alma y el mundo) son inaccesibles, revelando así una *fuga* hacia el plano *trascendente* implícita en la facultad del conocer secular. Entonces ¿qué queda de la promesa del conocimiento secular posible? Kant responde a ello

con su afamada sentencia: la subjetividad secular sólo puede captar *fenómenos*, es decir, el orden de la experiencia inmediata sólo basada en los sentidos.

Sin embargo en este punto uno debería preguntarse ¿qué significa poder conocer secularmente el mundo de los *fenómenos*? En esencia, según Kant es posible el acceso a la “naturaleza” por medio de las categorías del entendimiento secular. Inspirado en el modelo de ciencia que Newton encarnaba, suponía que las categorías del entendimiento reflejarían perfectamente el contenido y la forma de la naturaleza. De este modo, Kant había demostrado que la metafísica era una empresa inútil al conocimiento secular, mientras que la ciencia era un campo fértil para su desarrollo. Pero ¿es realmente posible sostener esta proposición?, ¿no está el mundo de los *fenómenos* expuesto al mismo problema que los objetos de la metafísica? Hegel en primer lugar, pero también filósofos de otras tradiciones, mostraron que la separación o exterioridad irreductible entre el sujeto que conoce y el objeto a ser conocido, implica la propia abolición de cualquier conocimiento secularmente fundado, por las mismas razones con las que Kant expuso la imposibilidad de una metafísica secular.

En rigor, se demostró que, bajo el supuesto de una exterioridad irreductible del sujeto que conoce y el objeto a ser conocido, no es posible establecer una regla de correspondencia única entre las percepciones de los sentidos y las proposiciones universales con las que elaboramos cualquier conocimiento, de modo que la aprehensión de cualquier objeto *tránsfugo* implica una proposición no fundada, es decir, mistificada.

Esto asumirá varias formas a lo largo de los debates epistemológicos de la modernidad: el problema de la inducción en Hume, los juegos del lenguaje en Wittgenstein, el falsacionismo de Popper, etc. todos se orientan hacia una explícita o implícita renuncia a la verdad inmediata proporcionada por los *fenómenos*, tornando al conocimiento secular una mera organización de información empírica, a la manera de instrumentos de medición de cosas que finalmente no pueden ser observadas. Es por ello que en las puertas del segundo posicionamiento acechan sigilosas las críticas irracionalistas.

Hegel describió este problema de la siguiente forma:

“El engaño fundamental del empirismo científico consiste siempre en que utilizando las categorías metafísicas de materia, fuerza, etc. así como las de uno, muchos, universalidad e incluso infinito, y sacando además *conclusiones* al hilo de estas categorías, suponiendo entonces las formas del silogismo y aplicándolas, ignora sin embargo que él mismo contiene metafísica y la hace, y que utiliza aquellas categorías y sus enlaces de manera enteramente acrítica e inconsciente” (Hegel, 1997:146).

Finalmente, el tercer posicionamiento intentará restaurar el conocimiento secular, del mismo modo en que Marx intentó rescatar el conocimiento de las manos de la “ideología alemana”. En este caso, será Hegel quien, para lograr este cometido, entenderá que el primer paso que debe darse es abandonar la relación de exterioridad irreductible entre la subjetividad y la objetividad.

En este contexto uno podría suponer que Hegel se preguntaba: ¿cómo es posible el conocimiento secular bajo la unidad de la subjetividad y la objetividad? Otros

filósofos como Fichte o Schelling, habían desarrollado sistemas filosóficos que, intentando superar la filosofía de Kant, se basaban en la unidad de la subjetividad y la objetividad, sin embargo, estos filósofos no dieron a sus sistemas un fundamento secular, sino que por el contrario apelaron a formulaciones místicas, espiritualistas o románticas.

En el caso de Hegel, su sistema es un intento por conservar la posibilidad del conocimiento secular, superando el principal problema de la metafísica moderna: la exterioridad del objeto. En este sentido, si sujeto y objeto son uno, no hay más alternativa que suponer que el conocimiento humano genuino es el conocimiento de la propia consciencia, es decir, el conocimiento como *autoconsciencia*.

Este posicionamiento permite ver cómo las propias categorías del entendimiento en Kant, permanecían inexplicadas, misteriosas, mistificadas. El espacio, el tiempo, la causalidad, todas ellas permanecían inexplicadas y en esencia des-historizadas. Por el contrario para el tercer posicionamiento, estas no son categorías dadas sino un problema histórico que debe ser resuelto. En consecuencia el conocimiento secular recae sobre el movimiento de la subjetividad históricamente realizada cuya esencialidad emerge como desarrollo de la *autoconsciencia*. El objeto del conocer se redefine entonces como la propia historia del hombre, pero no como sucesión de hechos exteriores conectados por causas abstractas, sino como la historia del desarrollo de la consciencia del hombre como autoconsciencia.

Pero, ¿no es la autoconsciencia una paradoja insuperable? Si los hombres fuesen conscientes de sí mismos, la propia historia sería incomprendible, y si los hombres no son conscientes de sí mismos, como podría existir el derecho moderno, la economía política moderna, la autonomía del sujeto y la ley, etc. Cómo es posible que los hombres fuesen a la vez conscientes e inconscientes de sí mismos. Para resolver ello Hegel debe introducir otra condición: El conocimiento secular ha de observar el desarrollo de una autoconsciencia desgarrada, escindida, alienada. La paradoja es aquí condición de lo real: la realidad de la conciencia es su propio desgarro, y sólo allí puede emerger la historia de la humanidad en todas sus dimensiones. El pensamiento cambia su posicionamiento respecto de la objetividad y se aboca al conocimiento de sí en tanto desarrollo de sus alienaciones.

La alienación conforma el principio que rige la objetividad de la autoconsciencia, que de otro modo sería libertad indeterminada o animalidad. Necesariamente, la libertad es el fundamento de la idea ética, y la alienación no es más que la mediación dialéctica que niega y contiene este principio. Así, por ejemplo, la noción de *mercancía* de la que Marx parte para pensar las determinaciones de la moderna sociedad burguesa, no puede prescindir de la libertad y la igualdad formal, pero éstas no permanecen en la abstracción con la que, por ejemplo, la teoría de Locke ha de concebirlas. Por el contrario sobreviven como momentos de las mediaciones dialécticas de la consciencia moderna.

Con el sistema de Hegel se produce el último giro de este primer momento de la filosofía moderna en el que se interpelan las condiciones y posibilidades del conocimiento secular. Tanto la obra de Marx, como la geografía marxista que aquí analizamos son herederas de estas reflexiones y sus dificultades deben analizarse en relación a estos movimientos intrínsecos de la crítica moderna.

Para lograr el objetivo que se ha propuesto este trabajo se expondrán los principales argumentos que ciertos filósofos y geógrafos marxistas formularon para intentar comprender crítica o secularmente el espacio. Se intentará mostrar cómo las dificultades que enfrentaron tienen su origen en el giro materialista que el propio Marx emprende, pero no en razón de su adhesión a la crítica de Hegel de la metafísica moderna, tal como lo argumenta el posestructuralismo, sino en razón de su alejamiento.

El problema del espacio y el marxismo

El primer momento de la filosofía moderna trató explícitamente el problema de la interpretación del espacio. Hegel lo desarrolla en su *Filosofía Real* de Jena (1805-1806), más tarde en la *Ciencia de la Lógica* (1812-1816), y por supuesto en la *Enciclopedia* (1817-1827-1830). Como es posible entrever, la crítica de la experiencia del espacio responde a la misma estructura que la crítica del conocimiento de cualquier otro objeto.

Tanto el conocimiento de la naturaleza como el de la sociedad, en este contexto, se subordinan a la comprensión de la historia como desarrollo de la autoconsciencia. Por lo tanto el espacio y el tiempo también toman significación como cualidades inherentes al desarrollo histórico de la vida moderna, es decir, ya no pueden ser independizados de la historia que les da fundamento.

En otras palabras el espacio y el tiempo de la crítica dialéctica, es el espacio y el tiempo producido por Historia del hombre, de modo que su verdadera interpretación depende de la buena interpretación de las mediaciones histórica que le producen. Así por ejemplo, uno podría preguntarse en qué medida la *forma mercantil* es apta para comprender la espacialidad de la vida moderna o si esta mediación es insuficiente para interpretar la estructuración espacial de la sociedad moderna.

El objeto de los apartados siguientes es argumentar en favor de que la *forma mercantil* del valor no es suficiente para pensar la espacialidad de la vida moderna, y que es precisamente la unilateralidad de esta mediación en la obra de Marx, la que conduce al marxismo a enfrentar límites estrechos. También se intentará mostrar cómo esta unilateralidad lleva a Marx a aferrarse a objetos *tránsfugos* que lo posicionan en un momento previo a la crítica de Hegel. Este argumento, de ser cierto, desmiente la interpretación posestructuralista que adjudica a la filosofía de Hegel el problema de Marx. Por el contrario, Marx participa de la idea de que la filosofía de Hegel encarna alguna forma de panteísmo que el materialismo debía resolver. Sin embargo, aquel giro materialista no hizo más que mal interpretar la profundidad de la crítica de Hegel y retroceder, finalmente, hacia un fundamento misticado.

Henri Lefebvre y el descubrimiento del espacio

Lefebvre, con 22 años, se une al Partido Comunistas Francés, en el cual permanecerá durante 35 años hasta que finalmente será expulsado de sus filas en 1958. El tránsito por la política partidaria no será fácil para un intelectual crítico en un contexto de fuerte estalinización de los Partidos Comunistas de todo el mundo. A partir de la publicación de *El materialismo dialéctico* en 1939, y profundizándose

con el correr del tiempo con obras como *Lógica formal y lógica dialéctica* (de 1947), Lefebvre entabló una relación “difícil” con la disciplina partidaria frente a la que, según lo especifica Petrus Bey, “defendió constantemente la importancia de Hegel en el marxismo, pero a la vez procuró siempre resaltar la distinción entre “método” y “sistema” y de afirmar la inversión materialista de Marx” (Petrus Bey, 1984:111).

A partir de la expulsión, su oposición al “marxismo dogmático” fue explícita. Las obras mencionadas fueron reeditadas con prólogos o modificaciones para darle un sentido crítico explícito frente a las proposiciones divulgadas por el marxismo oficial. Pero, sobre todo, Lefebvre ya contaba con un punto de vista personal desde el cual habría de descubrir un nuevo mundo de problemas por ahora invisibles a los ojos de filósofos y científicos marxistas: la vida cotidiana, lo urbano, la producción del espacio, el problema de estado, el problema de la modernidad, entre otros, serán los tópicos que Lefebvre desarrollará durante el resto de su carrera. Aquí tomaremos como referencia, *La producción del espacio* (1991), cuya primera edición data de 1974, y en la que se da tratamiento explícito al problema del espacio con la perspectiva de formular una crítica sistemática así como Marx había imaginado una crítica de la mercancía en general y de la economía política en particular.

Según el propio Lefebvre su meta respecto del espacio es simétrica a la que Marx había proyectado sobre el valor y la riqueza: “a movement from products to production” (Lefebvre; 1991:26), manteniendo al mismo tiempo las mismas consideraciones dialécticas que caracterizan a *El Capital*. En este sentido Lefebvre argumenta que:

“Many people will find it hard to endorse the notion that space has taken on, within the present mode of production, within society as it actually is, a sort of reality of its own, a reality clearly distinct from, yet much like, those assumed in the same global process by commodities, money and capital” (Lefebvre; 1991: 26).

De modo que el espacio, según Lefebvre, contiene un doble estatus cuya aprensión no resulta intuitiva. Para el filósofo, el espacio contiene una contradicción insoluble entre aquel espacio que puede ser comprendido bajo la dialéctica de las mercancías y aquel espacio cuya independencia se opone a dicha dialéctica reclamando para sí una existencia particular. ¿Qué son uno y otro espacio y cómo se relacionan?, es en definitiva la pregunta central de esta obra.

El primero de ellos recibe una denominación específica por parte de Lefebvre: él llamará “la producción del espacio”, a la idea de que determinadas instituciones de la vida moderna, por su propio carácter dialéctico, despliegan sus atributos en espacio y el tiempo, de modo que, tal como ocurre en el marco del “tercer posicionamiento”, el espacio y el tiempo se subordina completamente a dichas mediaciones dialécticas. En este caso, *la mercancía*, como forma general de la alienación en Marx, gobierna el desarrollo de la producción del espacio. Lefebvre reconoce que el espacio no puede fetichizarse y que deben estudiarse en él los atributos que las relaciones capitalistas de producción le imprimen. Dirá Lefebvre: “every society –and hence every mode of production with its subvariants– produces a space, its own space” (1991:31). La idea de un espacio a priori no

tiene ningún sentido sino se lo comprende como el producto de la historia. Es por lo tanto un espacio historizado el cual sólo emerge como el resultado del movimiento intrínseco de la dialéctica del capital. Este es el espacio universal, global y sin fronteras que se retrata con particular frescura en el *Manifiesto Comunista*, “Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de China” (Marx y Engels, 2007:12).

Pero Lefebvre sabe que la *producción* del espacio no es suficiente para captar el espacio de la moderna sociedad capitalista. Intuye con una profundidad inusitada que si bien la *producción* del espacio es una condición necesaria para pensar el espacio de las relaciones sociales modernas, no es una condición suficiente. Y es aquí donde las investigaciones de Lefebvre entran en cierta tensión con las premisas que hasta entonces el propio Marx había podido heredar a las nuevas generaciones.

Este nuevo espacio es lo que Lefebvre llamará el “espacio social”. Un espacio estable, estructurado y regulado que habrá de contener, hacer posible y la vez oponerse a la *producción* del espacio según las mediaciones del capital. Este espacio estuvo largamente invisibilizado por diferentes autores marxistas y para Lefebvre se convierte en una clave explicativa del funcionamiento de la vida moderna, de la cotidianidad de la vida moderna y finalmente del Estado en la vida moderna.

Bajo la fórmula “el espacio (social) es un producto (social)”, Lefebvre intentó sintetizar la naturaleza dual del espacio, que hilvana de una forma aún misteriosa las mediaciones dialécticas del capital con la estabilidad necesaria de un espacio social constituido en el que a la vez la mercancía se realiza y se combate. Esta relación, como se verá, se convertirá en una clave de lectura de toda la geografía marxista posterior, y también de las críticas que la geografía marxista ha recibido.

Retomando, para Lefebvre el “espacio social”, tiene un papel activo y ya no subordinado. Es la propia lógica espacial la que permite pensar el funcionamiento de la sociedad moderna en este nivel, más coyuntural. Sin embargo, todavía merece preguntarse lo siguiente: ¿de llegar a independizarse de la propia *producción* del espacio y por lo tanto de las relaciones sociales que lo ponen en movimiento, entonces cuál es el estatus del “espacio social”?

En la obra de Lefebvre tiende a consolidarse esta independencia y el espacio social comienza a componerse como un campo de batallas que contiene “prácticas espaciales”, “representaciones del espacio” y “espacios de representación”. El espacio social tiende a convertirse en una metáfora estática, que si bien puede permitir la descripción de conflictos de intereses, pierde un vínculo necesario con una mediación dialéctica que le imprima sentido o inteligibilidad. En última instancia se vuelve un espacio *tránsfugo*.

Lefebvre se encuentra frente a una dificultad pues descubre una faltante en la obra de Marx que lo induce a repensar el fundamento de la espacialidad de la vida social, sin embargo, no dispone de las herramientas apropiadas para cubrir esa faltante. O lo hace con las herramientas provistas por el propio Marx o lo hace con la conformación de un espacio *tránsfugo*, y por lo tanto mistificado. En cualquiera de los dos casos, en cierta forma, acaba persistiendo en el error.

Su meta se orienta precisamente hacia la intelección de la dimensión espacial a partir del contenido de las relaciones sociales que fundan la sociedad como objeto.

Pero Lefebvre no cuenta para ello con una mediación dialéctica equivalente a la “forma mercantil de valor” que se lo permita, de modo que acaba edificando una noción de espacio social, que si bien es compleja, amplia, e interactiva, y también, en cierto punto, dinámica o diacrónica, resulta esencialmente analítica y no dialéctica, o tal como él mismo autor lo distinguiría, “formal” y no “dialéctica”. Pero entonces, ¿qué da contenido al espacio social?, Lefebvre ensaya la siguiente respuesta:

“What we seem to have, then, is an apparent subject, an impersonal pseudo-subject, the abstract 'one' of modern social space, and -hidden within it, concealed by its illusory transparency- the real 'subject', namely state (political) power” (Lefebvre, 1991:51).

Es posible imaginar aquí un vínculo estrecho entre el “espacio abstracto”, el “poder del estado y la política” y el “capital”, conformándose así el núcleo esencial de los estudios del filósofo francés, sin embargo, Lefebvre está lejos de identificar una mediación dialéctica que pueda imprimirle sentido al “espacio social”. Que haya identificado el espacio del poder político como un componente esencial del “espacio social moderno”, no implica que haya encontrado los fundamentos una mediación dialéctica en la que la política, la violencia, la burocracia, y en general el problema del Estado, puedan resolverse.

Lefebvre también se pregunta si en el plan original de Marx estaba presente la meta de descubrir la verdadera naturaleza del Estado capitalista y de las mediciones que rigen a la política moderna. Se remite para a ello a los *Grundrisse* a partir de los cuales indica las diferencias explícitas entre el plan original de Marx y el que finalmente pudo desarrollar en *El Capital*, en el cual sólo pudo concentrarse en la forma “pura” de valor mercantil².

Dos años antes de *La producción del Espacio*, Lefebvre publicó unos apuntes que contienen las principales preocupaciones que más tarde recibirán un desarrollo más sistemático. Esta obra se tituló *Espacio y política. El derecho a la ciudad II* (de 1972), y en ella el papel de la política y del Estado en la estructuración del espacio social ya es explícito, sin embargo, allí como en su obra posterior, este problema no recibirá una resolución definitiva.

Lefebvre sabe que la crítica de la mercancía había abierto una carretera principal en el conocimiento de la vida moderna, pero que dicha carretera no podía colmar la totalidad del mapa social e histórico.

A su modo, Lefebvre parece alejarse de aquel principio que Lenin retrató con exactitud en sus *Cuadernos Filosófico*:

“En *El capital* Marx analiza primero la *relación* más simple, más ordinaria y fundamental, más común y cotidiana de la sociedad burguesa (la mercancía), una relación que se encuentra miles de millones de veces, a saber, el intercambio de mercancías. En ese simple fenómeno (en esta “célula” de la sociedad burguesa) el análisis revela todas las contradicciones (o los gérmenes de todas las contradicciones) de la sociedad moderna” (Lenin, sin fecha:328-329).

² Estas consideraciones sobre los *Grundrisse* tienen un valor particular dado que esta obra inconclusa es al mismo tiempo la “única obra de economía política verdaderamente completa que Marx escribió” (Nicolau, 2007:14), y esto es lo que Lefebvre destaca.

Sin embargo “espacio social” parece vulnerar la propia crítica que pretende llevar a cabo, ya que parece retornar a una formulación *tránsfuga* del espacio, es decir, un espacio que sólo puede sobrevivir independizándose de la historia.

Paul Claval y la crítica de la geografía cultural

La dualidad que pudo observarse en el enfoque de Lefebvre, no fue únicamente tratada por geógrafos marxistas. De hecho ha sido uno de los puntos débiles utilizados por la geografía no marxista para dirigir sus ataques más profundos.

Uno de los geógrafos más reconocidos que intentó explicar esta problemática fue Paul Claval quién desde la geografía cultural dedicó algunos ensayos a mostrar las razones de esta dualidad y expuso los argumentos fundamentales que posteriormente el posestructuralismo y en general las geografías culturalistas harán suyos.

Claval aborda el problema directamente evaluando en la obra de Marx la capacidad de pensar la espacialidad de la vida social. Para ello debe remontarse hasta el Marx de la *Ideología Alemana*, a su relación con Feuerbach, y la naturaleza del método dialectico, para posteriormente llegar hasta la formulación de la *forma mercantil* del valor en *El Capital*, el problema de la ley del valor, de la sustancia del valor y, finalmente, el concepto de explotación. Este largo recorrido puede convertirse en un laberinto y de hecho, ciertas marchas y contramarchas son signo de cierto extravío en el trabajo de Claval. Sin embargo, el argumento sigue siendo relevante del mismo modo que es representativo de numerosos críticos del marxismo:

Según Claval, en las investigaciones “filosóficas” de Marx (que él indaga particularmente en la *Ideología Alemana* y en menor medida en los *Grundrisse*, pero que se refiere, en líneas generales, a todo el trabajo previo a los veinte años de preparación de *El Capital*) existen un conjunto de ideas fundamentales sobre las que podría, sin mayores dificultades, basarse una perspectiva geográfica crítica. Según Claval las hipótesis que allí se gestan presentan una apertura tal que la espacialidad de la vida social puede ser incorporada con relativo éxito (Claval, 1977:148).

Pero el espacio no ingresa en el análisis de Marx por un antojo intelectual sino que por el contrario es deducido del sistema de relaciones sociales que está conceptualizando a lo largo de su obra. Claval reconoce ello y afirma que:

“Cette vision de l'ordonnance géographique du monde et de ce qui la commande est liée à un concept-clef qu'il a trouvé chez les économistes anglais, Adam Smith comme Ricardo: la division du travail —et la formation des classes qu'elle entraîne— sont à la base d'une interprétation géographique qui réunit dans un même système un certain nombre de faits pertinents” (Claval, 1977:148).

La naturaleza geográfica de la idea de la “división del trabajo”, según puede deducirse de los extractos citados por Claval, emerge sobre todo en el proceso de desarrollo de distintos modos de producción, en el que naturalmente, la división secular del trabajo emerge como un atributo visible del desarrollo del modo de producción capitalista:

"Dès l'Idéologie allemande, le thème de la division du travail est au cœur de l'analyse de la vie sociale (...)

Les différents états sociaux et économiques se trouvent donc exprimés par des équilibres géographiques différents. Dans la mesure où il y a une logique des transformations des forces productives et des rapports de production, il y a une séquence normale des modes de production, et partant, des types d'organisation de l'espace. La géographie peut donc s'ordonner simplement: «Réduits à leurs grandes lignes, les modes de production asiatique, antique, féodal et bourgeois moderne apparaissent comme des époques progressives de la formation économique de la société» (Claval, 1977:148).

En este sentido, para el geógrafo francés, existe en Marx una geografía humana “avant la lettre” en la medida en que: “évite les pièges du déterminisme, où elle met l'accent sur les successions de techniques et d'ordonnances spatiales et où elle va droit aux contrastes essentiels en matière de répartition” (Claval, 1977:149). Es decir que lo que podría fundar en Marx una genuina geografía humana se basa en una sociología de las técnicas de ordenamiento espacial y en la exposición de los contrastes distributivos. Es decir, una teoría social en la que se evite todo tipo de conceptualización de las mediaciones dialéctica con las que la historia se torna inteligible.

Profundizando en este argumento Claval continua explicando por qué finalmente esta geografía humana presente “avant la lettre”, se disuelve por completo ya en el primer capítulo del primer tomo de *El Capital*:

“Le Capital ne fait que reprendre les analyses déjà proposées du mode de production capitaliste, mais de manière plus systématique, plus rigoureuse et — prononçons le mot puis que Marx y tenait — plus scientifique. C'est cette élaboration «scientifique» qui élimine l'espace du marxisme” (Claval, 1977:150).

En líneas generales, según lo explicita el propio autor, el carácter abstracto, propio de la elaboración científica en la que se apoya *El Capital*, es el responsable de la desaparición del espacio en el análisis marxista. ¿Qué es lo que provoca la desaparición del espacio en Marx y específicamente en *El Capital* según la interpretación del geógrafo francés? Pasando en limpio podemos exponer los argumentos centrarles de la explicación:

Para Claval, la formulación abstracta y determinista que caracteriza a *El Capital* se deduce del tratamiento de la forma mercantil del valor y del dinero, la cual requiere necesariamente de un concepto abstracto, metafísico e innecesario: la noción de *valor trabajo*, y finalmente la *ley del valor*.

Según Claval, “Toute la question de la validité scientifique du marxisme est là. Il est possible de construire une théorie cohérente de l'économie en partant de l'idée que c'est le travail qui est créateur de valeur” (Claval, 1977:151). Y antes de profundizar en este argumento, rápidamente el geógrafo se remite a Joan Robinson y Piero Sraffa para señalar la inutilidad del concepto de valor trabajo para deducir la idea de que existe explotación y por tanto una razón secular para problematizar los problema distributivos. Claval cita textualmente a Robinson:

"Le concept de valeur me semble représenter un exemple remarquable de la façon dont une notion métaphysique peut inspirer une pensée originale, quoiqu'en elle-même, elle soit dépourvue de signification opérationnelle" (Robinson, 1971 en Claval, 1977:151)

Tanto para Claval, como para Robinson, Marx edifica la noción de valor trabajo, con fines esencialmente políticos, es decir, en razón de la retórica revolucionaria que acompaña la indignante idea de que el beneficio es el "trabajo no retribuido". Pero Claval agrega a ello una razón algo más intrínseca: Según él tanto la forma mercantil, como la noción de valor trabajo, o la propia ley del valor, son el resultado de una operación de diferenciación, sobre todo formalmente, de Marx respecto de sus antecesores clásicos como Smith o Ricardo. Con esta diferenciación Marx lograría, simultáneamente, denunciar el fetichismo de la economía vulgar como afirmar el carácter científico y verdadero de sus propias proposiciones. Claval lo expone sintéticamente:

"Il y tient beaucoup, car cela lui permet de dénoncer le fétichisme de la conscience vulgaire, celui aussi de la plupart des économistes, et d'offrir une interprétation radicalement différente de toutes celles qui l'ont précédée" (Claval, 1977:152).

De este modo, podría deducirse que, a los ojos de Claval, Marx no debería haber abandonado la economía política clásica, elaborando así una sociología de la economía capitalista inspirada en una lectura des-sustancializada de la *Ideología Alemana* en el que el concepto de *praxis* como el de *alienación* adquirirían menos determinaciones pero ganarían la flexibilidad suficiente para ser adaptarlos a la diversidad del espacio social. Más aún, Marx estaría a un paso de formular así una teoría del campo social sin la necesidad de una crítica dialéctica de la economía política clásica.

Según Claval, el camino seguido por Marx tuvo como consecuencia la desaparición del espacio y el tiempo en la teoría marxista, suprimiendo así la necesidad de una geografía o una historia científica. Puesto en términos más rigurosos, la teoría del valor de Marx suprime la posibilidad de reconocer cualquier otra relación social, vivida en el tiempo y el espacio, que no pueda reducirse a una relación de clase. De este modo la teoría del valor trabajo habría agotado todas las preguntas posibles y sus proposiciones se independizaban de cualquier observación empírica. La conspiración clasista convertiría a cada dato adverso en un sospechoso portador de la falsa conciencia burguesa. Claval pone particular énfasis en este problema exponiéndolo repetidamente: "L'introduction de la notion de valeur-travail a ramené Marx à la pensée substantielle dont les tendances totalitaires sont bien connues" (Claval, 1977:152).

En este contexto el surgimiento de una geografía marxista crítica, sólo es posible a condición de imaginar un espacio social y natural que no puede reducirse a la teoría del valor trabajo, y por lo tanto que podría en entredicho la formulación más abstracta ofrecida por Marx. Claval evalúa en estos términos los aportes de Lefebvre y otros: "L'espace cesse pour eux d'être tout entier réductible aux schémas sans dimension du premier Livre du Capital. C'est l'attitude d'Henri Lefebvre" (Claval, 1977:159).

En coincidencia con lo expuesto en el punto anterior, Claval reconoce que los geógrafos marxistas que intentaron reconocer la existencia del espacio social, lo hicieron a condición de apartarse del modo de razonamiento propuesto por Marx. Sin embargo, las razones que aquí se sostienen son exactamente opuestas a las que expone Claval.

Según la perspectiva de este trabajo la *forma mercantil* del valor, es una mediación dialéctica central de la vida moderna. Y el problema no radica en que el espacio y el tiempo se vean subordinados a las relaciones sociales tal como lo cree Claval (al referirse a las relaciones de clase), sino que, por el contrario, la forma mercantil del valor no es suficiente en tanto mediación dialéctica para captar la espacialidad inherente a la sociedad moderna.

No obstante, la *forma mercantil*, como mediación dialéctica, contiene un principio de aprehensión del espacio sumamente poderoso que Claval atribuye, erróneamente, a una supuesta geografía humana implícita en la *Ideología Alemana*. Al contrario la espacialidad *forma mercantil* está implícita en el desarrollo de su despliegue histórico, que asume la forma de la sucesión de modos de producción: asiático, feudal, capitalista; pero también, en el desarrollo desigual y combinado de la relación mercantil.

El problema aparece, precisamente cuando se supone que el capital ha desplegado todos sus atributos y la mediación dialéctica sobre la que se sostendría: la mercancía, es la única que rige con la fuerza de una ley. Este es el momento en que el espacio y el tiempo reciben una condena fatal. *El Capital*, obra que por su título debería prevenir al lector acerca de su propósito (el estudio del capital en tanto relación social), se dedica naturalmente en sus primeras páginas a la exposición, en su forma más general, de la principal mediación dialéctica sobre la que se sostiene, a saber: la *forma mercantil* del valor, de modo que la dimensión espacial tiene aquí prácticamente ningún papel. La forma mercantil ha desplegado todos sus atributos y el espacio social se vuelve allí incomprensible para la tradición marxista.

Finalmente, sostenemos aquí que si se supone que la única mediación dialéctica *realmente existente* es la de la *forma mercantil*, entonces es inevitable el retroceso a una formulación *tránsfuga* del conocer. El sistema le provee una sustancia sobre la que apoyarse, una sustancia que será el metabolismo de la vida social y vendrá a remplazar las mediaciones dialécticas de la consciencia (la historia) por una sustancia trascendente (abstracta): Es así como aparece *la fuerza de trabajo* como sustancia del valor, regulador natural del precio de las mercancías, esencia vital de todas las sociedades, motor abstracto de la historia y síntesis metafísica que sella la unidad hombre-naturaleza e individuo-sociedad.

Pero lo central aquí no es culpar por ello a la *forma mercantil* del valor, pues ello implicaría tirar, con el agua sucia, también al niño. La espacialidad de la vida social, sólo puede ser comprendida, en la medida que se pueda explicitar otro tipo de mediación dialéctica, específicamente moderna, que la produzca como su resultado.

La geografía marxista angloparlante: entre la dualidad y el abandono

La geografía marxista angloparlante se desarrollará sobre fines de la década del '60, sobre todo cuando en 1969 inicie su recorrido la revista *Antipode* dirigida por Richard Peet, y con la participación de David Harvey, Doreen Massey y Steen Folke, entre muchos otros. Desde allí la geografía marxista ascenderá hasta que, tal como lo indica Neil Smith: “in the period from the mid-1970s to the mid-1980s, marxist work more than any other influence directed the research frontier in English-speaking human geography” (Smith, 2001:6).

Este desarrollo de la geografía marxista tiene una correspondencia directa con lo hallado por Perry Anderson y lo comentado en el primer punto de este trabajo. Aquí se ve claramente el tipo de relevo que produjo esta generación. Buscaron conducir el marxismo a la práctica científica, y ésta a la política revolucionaria, según el tipo de conflictos políticos que por entonces emergían. Hubo una década de logros académicos que contrastaron con el progresivo avance del conservadurismo político, y finalmente con la estrepitosa caída de la URSS. Pero el desarrollo de aquel grupo de geógrafos marxistas, comenzó a mostrar cambios durante la década del '80, y de algún modo el marxismo fue siendo esmerilado abandonando sus hipótesis más importantes. El desarrollo de la geografía marxista angloparlante alcanzó allí su punto más alto y emprendió allí un retroceso.

Smith destaca cinco tendencias que fueron incorporadas a los estudios geográficos, como extensión del radicalismo pos '60 y vehiculizadas por el propio marxismo:

- 1) “the exploration of cultural questions”
- 2) “influenced the spatialized language of postmodernism”
- 3) “feminist research”
- 4) “the multicultural theories”
- 5) “poststructuralist theory that derived largely from France”

Según el autor, estas nuevas preocupaciones y perspectivas, implicaron una revitalización de la geografía, pero sin embargo, significaron también el progresivo abandono de las hipótesis marxistas más relevantes. No es difícil comprobar la existencia de una relación tensa entre el marxismo y la filosofía posestructuralista (Peake y Sheppard -2014- también destacan esta tensión recorriendo los debates entre los geógrafos que fundaron *Antipode* y la *Unión de Geógrafos Socialistas* acerca del predominio del punto de vista marxista de los estudios geográficos críticos). Aun así la geografía marxista angloparlante mostrará su nota distintiva en un esfuerzo por combinar en diversas proporciones las viejas tesis de Marx con el emergente posestructuralismo. Sin embargo, ¿ello es posible? Y ¿cuáles son sus implicancias?

De la geografía marxista al nuevo consenso de la geografía “crítica”

En un trabajo sugestivamente titulado *Marx and the spirit of Marx* (2006), Henderson y Sheppard repasan los aspectos salientes de la relación de Marx con la geografía humana contemporánea. Los autores exponen una síntesis de lo que ellos interpretan sería el “espíritu de Marx”, mostrando la poderosa temporalidad

que subyace a su perspectiva, y las dificultades para dar cuenta de la espacialidad intrínseca de la vida moderna. Henderson y Sheppard son capaces de reconocer dos dimensiones de la vida social que no pueden finalmente conciliar. Por una parte reconocen que ciertas proposiciones formuladas por Marx tienen un realismo sorprendente:

“global political and economic developments since 1990 have resulted in a world that looks more like the capitalism that Marx envisioned than at any time since he wrote” (Henderson y Sheppard, 2006:58). En otras palabras, una porción importante de la realidad histórica recibe una interpretación suficientemente ajustada por parte de las tesis elementales que conforman el “espíritu de Marx”: La existencia de explotación, el carácter expansivo del capital, la mercantilización creciente de la vida social, la recurrencia de crisis de sobreproducción, la separación de los productores directos de los medios de producción, la tendencia a la sobre explotación de los recursos naturales, etc.

Sin embargo, estas observaciones no son suficientes. Todo otro conjunto de fenómenos que acompañan a los anteriores tienen un papel decisivo en la historia moderna y sobre todo para la perspectiva de los geógrafos críticos: “Capitalism is mediated by powerful cultural and social processes that have proven uniquely useful to its perpetuation. Capitalism is insinuated in the most basic of institutions, where meanings are given material force” (Henderson y Sheppard, 2006:68). Es decir, existe todo un conjunto de relaciones sociales que no pueden ser reducidas a las relaciones de clase. La literatura marxista conoció todo esto como “superestructura”, sin embargo esta denominación no satisface a las perspectivas contemporáneas.

Estos geógrafos saben que la realidad social ha puesto en entre dicho el significado de esta palabras, a tal punto que implicó, para ellos, la necesidad de abrir un nuevo campo de observación. El argumento de Henderson y Sheppard puede sintetizarse de este modo:

“There are many issues, then, to be raised about our manifold ways of making meanings and putting meanings into practice. Paraphrasing Marx, however, we do so through forms not of our own making. These forms include class but also citizenship, religion, race, sexuality, gender, ethnicity, and nationality: what goes on in these realms, including their emergence and how they are mutually composed, is not simply reducible to capitalism. (...)

While popular for a time, this ‘base and superstructure’ model left far too much unaccounted for, and contradicted much of what is known about social and cultural history.

This model did not take root in Marxist geography” (Henderson y Sheppard, 2006:69).

Pero si la metáfora de la base y la superestructura no resulta adecuada al desarrollo de la realidad histórica, ¿qué herramientas tiene el pensamiento para indagar este problema? Es en este punto donde los geógrafos marxistas comienzan a asumir el descubrimiento de los geógrafos “culturales”. Estos últimos se basan en un paralelismo esencial para la nueva ortodoxia posestructuralista: las relaciones sociales que constituyen el magma indeterminado de la “cultura”, puede ser representado con éxito con la metáfora del “espacio”, y este “espacio de

relaciones” podría mantener una relación estable y necesaria con el territorio, con los lugares, con el espacio de la naturaleza, con las relaciones de cercanía o lejanía, etc. He aquí un principio de aprehensión por partida doble que ablandó el corazón de los geógrafos marxistas más intransigentes: ahora es posible no sólo captar la realidad social no explicada por explotación de la fuerza de trabajo sino también la espacialidad de la vida social, gracias al “isomorfismo” que rige entre la sociedad y el espacio de la naturaleza. Henderson y Sheppard recurren a los autores de cabecera de esta exitosa operación:

“Roland Barthes and Jean Baudrillard. These thinkers fashioned an important set of arguments concerning the ‘sign’ value of commodities that mobilizes desire and thus accompanies, augments, and potentially shapes the traditional Marxist categories of exchange and use value” (Henderson y Sheppard, 2006:70).

Pero esta convivencia armoniosa entre las tesis marxistas y los fundamentos posestructuralistas no es ni evidente ni simple. Por el contrario, existe allí una relación de sutil tensión cuya resolución implica regresar a las condiciones ontológicas sobre las que cada tradición se sustenta.

Uno podría interpretar el artículo de Henderson y Sheppard con un prisma muy similar al que expuso Paul Claval en su interpretación de la relación entre geografía y marxismo. Es decir, es posible sostener una interpretación sociológica de las tesis marxistas basadas en la relación de explotación en el proceso de trabajo, que puede convivir con cualquier otra relación de dominación o poder en la vida social moderna. Se abandonaría de este modo el contenido esencial de la *forma mercantil* del valor, como mediación dialéctica sobre la que se aliena la subjetividad humana bajo el modo de producción capitalista. Esto implicaría la adopción de una teoría de la explotación basada en la noción de valor sustraída de la economía política clásica o alternatively, en la elaborada por Piero Sraffa tal como lo sugería Paul Claval en el artículo reseñado. Coincidente con esta observación, resulta el artículo de Trevor Barnes (quien ha publicado numerosos trabajos con Sheppard) en el que presenta una argumentación muy similar a la de Claval. Según Barnes, tanto la teoría neoclásica de la utilidad, como la teoría marxista del valor-trabajo, son teorizaciones esencialistas que tienen como consecuencia la eliminación del espacio bajo condiciones deterministas, y que, por el contrario, la teoría “contextual del valor” propuesta por Sraffa es capaz de recibir con éxito la diversidad y la particularidad (Barnes, 1989).

En este sentido Sheppard pone todo su empeño por realizar una lectura de Marx en clave “relacional”: Desde su concepción dialéctica, hasta su teoría de las relaciones de clase.

Así por ejemplo Henderson y Sheppard, presentan brevemente el problema de la dialéctica interpretándola bajo una clave posestructuralista, y derivan de ello un tratamiento sumamente superficial del problema del fetichismo de la mercancía, muy lejos de develar, como dirá Marx, su verdadero “secreto”: la especificidad del valor de cambio como producto de una época en la que la casta y el señor feudal han sucumbido frente al individuo y su realización histórica en la propiedad privada, en la que, finalmente, el dinero expresará de forma concreta el carácter abstracto del valor mercantil.

Sheppard, en un artículo posterior, explicita su interpretación sobre la naturaleza del conocimiento dialéctico y sobre la forma en que este conocimiento está presente en las tesis de Marx. En este artículo Sheppard explicita una lectura posestructuralista de ambos aspectos, y es lo que le permite finalmente sostener una compatibilidad entre el marxismo y ésta tradición. En líneas generales el espíritu del artículo puede resumirse en la siguiente idea:

“My argument is based on two propositions. First, the particular genealogy of radical and critical geography has resulted in anglophone geographers aligning with a Hegelian approach to dialectical reasoning. This reading, I suggest, functions to erase other readings of dialectics that can contribute to contemporary critical sociospatial theory. Second, adoption of alternative readings, that need be neither totalizing nor teleological, offers a more geographical interpretation that reveals commonalities between dialectics, certain readings of Deleuze and Guattari, and aspects of what has become known as complexity theory” (Sheppard, 2008:2603).

En este artículo Sheppard encuentra un chivo expiatorio ideal y caricaturizado a la medida de las circunstancias: Hegel. Naturalmente Sheppard expone todo un sentimiento intelectual anti-hegeliano, que encarnaron tanto posestructuralistas, como Deleuze o Guattari, pero también positivistas como Popper, o teóricos de la complejidad como Morin o Prigogine. Este sentimiento anti-hegeliano estaba presente, con los mismos argumentos, en la interpretación de Claval, de modo que aquí se repite, en trazos generales, el mismo problema, salvo que emerge de manera más explícita. Le daremos, por lo tanto, un tratamiento más explícito.

En este caso Sheppard se apoya en la dialéctica de Roy Bhaskar, inspirador de cierto posestructuralismo dialéctico. El proyecto filosófico Bhaskar intenta resolver el problema del *ser*, de una manera alternativa a la que fuese propuesta por Hegel. Según este autor, lo real estaría basado en una *dialéctica de la ausencia*, y no en una *dialéctica del ser*, como podría deducirse del sistema del filósofo alemán. Sería esta diferencia la que habría llevado a Hegel a formular una filosofía unidireccional, teleológica, cerrada y totalitaria.

Bhaskar no será el único filósofo que discutirá con este horizonte, de hecho, autores como Lacan, Derrida, Laclau, Butler, entre otros, entablaron un diálogo implícito o explícito con Hegel, acerca de la posibilidad de concebir el *ser* desde una dialéctica del *vacío*, o de la *contingencia*, o de la *nada*, etc. Esta discusión se encuentra abierta, y hoy en día sigue desarrollándose, permitiendo lecturas renovadas sobre el sistema de Hegel que no pueden simplificarle bajo el mote de unidireccional, teleológico, cerrado o totalitario. Se ha superado largamente aquella herencia a la que el propio Marx también contribuyó. Así, por ejemplo, Žižek, en discusión con los exponentes más destacados del posestructuralismo, intentó recuperar el legado de Hegel, en su trabajo *Less than nothing. Hegel and the shadow of dialectical materialism* (2012).

Para Sheppard la dialéctica no tendría nada bueno que ofrecer al conocimiento secular si fuese una teleología en la que un fantasma metafísico, a espaldas de los mortales, maniobraría el movimiento de la historia, y que algunos llamarán el *Espíritu Absoluto*. Frente a esto Sheppard argumenta que la dialéctica no es más

que una fundamentación relacional del objeto de estudio, asimilando bajo este aspecto los aportes de Harvey, Deleuze y Prigogine.

De este modo Sheppard ha renunciado a todo rastro del proyecto crítico que Hegel, Marx y otros intentaron formular y participaron en de la formación de un nuevo consenso de la geografía humana crítica. Este consenso se sustenta en dos pilares:

En primer lugar, la geografía crítica pasó de una fundamentación marxista de la teoría del valor hacia la redefinición de este problema en los marcos de la economía sraffiana. Esto le permitió conciliar los aspectos referentes a la distribución del excedente con su interpretación posestructuralista de la cultura y el espacio. El carácter “relacional” de la teoría del valor sraffiana no es tratada en este trabajo, sin embargo, el patrón teórico seguido por estos geógrafos resulta ilustrativo: Claval, Sheppard, Barnes y otros, todos hacen explícito este giro. En líneas generales, la teoría del valor sraffiana funciona como una des-sustancialización de la economía ricardiana, conservando los aspectos formales de lo que se supone es la estructura general de la producción y el reparto del excedente, descartando la noción de trabajo como una fuerza trascendente que regularía en el “largo plazo” las proporciones que rigen dicha estructura. La “dialéctica del vacío” inspirada en la filosofía de Bhaskar sirve como modelo para esta operación. Sheppard, Barnes y Pavlik publicaron en 1990 *The Capitalist Space Economy: Geographical Analysis After Ricardo, Marx and Sraffa*, Barnes, defendía su tesis doctoral en 1983: *The Geography of Value, Production, and Distribution: Theoretical Economic Geography After Sraffa*. Estas son obras decisivas en las que se exponen los principios fundamentales de la expresión más completa de la geografía crítica angloparlante (y francesa posiblemente) contemporánea.

En segundo lugar, la geografía crítica se distanció del marxismo con una teoría del “espacio social” independizada completamente de la teoría del valor y en algunos casos presentada como oposición a ésta. En este punto entra en crisis el costado débil del marxismo *ad litteram*. La metáfora que distinguió al marxismo durante muchos años: la relación entre base y superestructura, muestra sus fisuras más importantes, dejando al marxismo debilitado. Viene al caso aquí el afamado artículo de Duncan y Ley (1982). A los rodeos infinitos e inexplicables en los que se sumerge la filosofía de la praxis, le sigue un contundente *coup* posestructuralista que redefine el problema lejos de toda dualidad irreductible. El posestructuralismo al deshacerse de lo real mismo, que queda reducido a un espacio de relaciones abstracto cuyo contenido es accidental e indeterminado, se desprende de los problemas teóricos a los que el marxismo no pudo dar respuesta, pero también se desprende de la posibilidad de formular una conceptualización crítica de la sociedad, y por lo tanto se desprende de las tesis más importantes que Marx había formulado, y cuya vigencia histórica hoy resulta difícil de contradecir. En el campo de la geografía, algunas obras son paradigmáticas de este consenso intelectual: James Duncan publica, en 1990, *The city as text: the politics of landscape interpretation in the Kandyen Kingdom*, trabajo de referencia para la geografía postmoderna, y en 1992, Trevor Barnes y James Duncan editan *Writing worlds. Discourse, text and metaphor in the*

representation of landscape, una compilación de trabajos que marcan las pautas de esta perspectiva.

Paul Claval, anunció esta tendencia cuando todavía no estaba claramente formulada. En 1987 Claval argumentaba que si bien el neomarxismo había mostrado avances notables, matizando el determinismo que le caracterizó sobre fines de los '60 y durante los '70, sobrevivía en él una dualidad irresoluble (entre el nivel de las estructuras económicas y de las superestructuras culturales) que lo mantenía en el campo de la metafísica o de una ideología disfrazada (Claval, 1987:165-166).

El marxismo estructural de Richard Peet

Nuria Benach publicó en 2012, *Richard Peet. Geografía contra el neoliberalismo*, este trabajo contiene una serie de artículos de Peet traducidos al español que recorren distintos momentos de la extensa carrera del autor, desde fines de los '60 hasta la actualidad. El libro también incorpora una entrevista a Peet realizada por la autora en la que se pueden reconocer los aspectos esenciales de su evolución intelectual. Finalmente Benach expone con detalle los debates que Peet tuvo que atravesar a lo largo de su carrera, comentando la evolución de los puntos de vista que fue asumiendo en cada una de sus principales obras. Sin embargo, a los fines de este trabajo, conviene tomar una síntesis de sus momentos centrales: En primer lugar, aparece el problema en torno a la figura de Althusser y la formulación de una geografía marxista estructuralista. La influencia de Althusser en la perspectiva de Peet significó esencialmente una discusión, según las palabras de Benach, acerca del “papel de la economía como determinante indirecto de la política, la ideología y la cultura” (Benach, 2012:209).

En segundo lugar, con la caída en desgracia de la figura de Althusser, en un contexto de retroceso del “marxismo occidental”, Richard Peet se convirtió en el blanco de críticas incisivas, según lo explica él mismo en la entrevista. El artículo de Duncan y Ley (1982), que ya fue mencionado, denunció el supuesto determinismo que predominaba en el estructuralismo, utilizando epítetos como “metafísico”, “teleológico”, “hegeliano”, entre otros, los cuales parecieron surtir el efecto de una demonización inmediata en el mundo de las izquierdas académicas de posguerra. Sin embargo, la respuesta de Peet tiene una razonabilidad indudable: “Si afirmas que no hay nada más allá del texto, yo creo que te equivocas. Hay procesos materiales y personas que trabajan y luchan” (entrevista a Richard Peet en Benach, 2012:82).

Finalmente, Peet intentará integrar su geografía marxista con las perspectivas de Foucault y de Gramsci. Según Peet, Foucault funcionó como un puente para alcanzar un “conocimiento sofisticado de la ideología, la hegemonía y el discurso” (entrevista a Richard Peet en Benach, 2012:83). Peet busca entre estos autores lograr un análisis riguroso de la cultura a partir “de una fundamentación marxista”. Sin embargo es difícil ubicar a Foucault en el espectro de los marxismos, de hecho, muchos lo conciben como uno de los autores más ilustrados que participaron del giro posestructuralista. Peet hará un uso pragmático de Foucault, y también de Gramsci. La estrategia de Peet es clara “toma lo que necesites de él (estudiándolo) en cinco meses” (entrevista a Richard Peet en Benach, 2012:84, lo

que está entre paréntesis es un agregado nuestro para aclarar el sentido de la expresión).

Para analizar estos argumentos conviene remitirse a los trabajos recientes de Peet, como por ejemplo, *Theories of Development*, en coautoría con Elaine Hartwick, en su edición revisada de 2009, en el que incorporan “las polémicas y controversias generadas a lo largo del tiempo” (Benach, 2012:303).

En primer lugar, Peet y Hartwick suponen que el problema filosófico que el pensamiento crítico debe resolver es el de la oposición idealismo-materialismo. Allí el autor hace explícita su interpretación sobre la naturaleza de la relación conocimiento-objetividad, y lo hace bajo una interpretación de la filosofía de Hegel que es compartida no sólo por una parte importante de filósofos marxistas, sino también por los críticos del marxismo.

“Hegel thought that, rather than people thinking and then acting in a rational way, movements of the world spirit preceded both human thought and material events, in some way causing both. That is, spirit “thought” first, and human rationality followed (Hegel 1967 ed.) (...)

And note that Hegel’s “World Spirit” is variously interpreted as a kind of God force, or as human collective consciousness —that is, the best thoughts we have all had put together as human knowledge or culture. In this kind of idealism, development of the world spirit is the transcendent force behind all things (Hegel 1967 ed.)” (Peet y Hartwick, 2009:144).

Según Peet y Hartwick, para Hegel el “espíritu del mundo” precede todo lo demás, a la manera de una condición trascendental de la existencia, como podrían serlo las Ideas en la filosofía de Platón. La opinión de Peet no hace más que repetir con una claridad algo esquemática la conversión de Hegel en un panteísta, a la que Marx contribuyó decididamente con su particular “inversión materialista”.

Sin embargo, la “inversión materialista” se consumó como una metafísica de lo trascendente en la que la unilateralidad de la *forma mercantil* del valor acabó concibiéndose como una realización histórica (transitoria) de una sustancia primera, o *materia prima* de lo real: la *fuerza de trabajo*. La referencia a la filosofía de Aristóteles no es casual. Su influencia en la filosofía de Marx ha sido tratada por múltiples filósofos, la bibliografía es muy extensa y se ha desarrollado sobre todo en medios angloparlantes.

En el campo de la geografía marxista se repiten, a su manera, los términos de estas discusiones filosóficas. El posestructuralismo atacó precisamente este punto: el “esencialismo” implícito el enfoque marxista. Peet intentó responder a esta acusación en un artículo en la revista *Antipode* en 1992. En este artículo Peet acepta que la crítica anti-sustancialista tiene visos de veracidad, sin embargo, entiende que sus defensores acaban abandonando el método dialéctico y sobre todo que se convierten en teóricos “conservadores” partidarios del relativismo epistemológico. En este contexto Peet parece verse obligado a elegir entre dos opciones poco satisfactorias:

1. Una resolución del problema de la dualidad teórica (base y superestructura), del determinismo (determinación en última instancia), del esencialismo (metafísica del valor), de la ausencia de espacialidad (linealidad y predominio de la dimensión

temporal), pero al costo de aceptar la “intertextualidad” como fundamento de lo real, el consecuente relativismo epistemológico, la imposibilidad de interpretar procesos históricos generales como la modernidad o el capitalismo, el consecuente escepticismo sobre metas políticas como la sociedad socialista o la utopía comunista, remplazándolas, en el caso de las miradas de “izquierda” por posiciones políticas mucho más difusas como la denuncia de relaciones de poder asimétricas en distintos ámbitos de la vida social.

2. Conservar una dualidad teórica matizada por un pragmatismo “según el caso”, en el que las circunstancias estudiadas indiquen “por sí solas”, si se trata o no de un espacio de la vida social en el que *el capital*, en tanto relación social, rige como buena descripción de sus atributos y su dinámica. O por el contrario si se trata de un espacio de la vida social con relativa independencia de los “aspectos económicos”. Sin embargo, un aspecto central del problema político moderno, como lo es el Estado, no puede ser plenamente interpretado en los marcos del *capital*, dejando huérfana a esta opción en un tema clave en el proceso de transición histórica hacia el comunismo.

Esta última opción es la que claramente ha seguido Peet y el repaso de sus argumentos permitirá comprender sus proposiciones elementales.

Según Peet uno de los problemas principales de la geografía posestructuralista es la pérdida del pensamiento dialéctico. Pero, qué significa el pensamiento dialéctico para Peet.

Habiendo situado el punto de partida en la “base material”, Peet y Hartwick afirman que:

“dialectics is a theory of development that sees all things as complex wholes composed of parts. The “inner” relations binding the parts of a thing together have to be complementary and cooperative so that an object has coherence – for example, (...) cooperative social relations (...)”.

Yet, inner relations are also contradictory, giving an object immanent potential for change -for example, (...) communities can be riven with conflict (...).

There is also an “outer” external dimension to dialectical thinking that is especially appealing to theorists fascinated by earth space. In the “spatial” dialectic, an object also develops through “inter” relations with the external environment of other things, and these relations are likewise simultaneously both cooperative (trade, -...-) and competitive (one society extracting value -...- from another).

Fundamental transformative change occurs when contradictions build to the breaking point” (Peet y Hartwick, 2009:146).

Es decir, la dialéctica, según Peet y Hartwick es un “sistema complejo” en el que aspectos internos y externos funcionan complementaria y contradictoriamente. Este sistema encuentra break points una vez que ha acumulado suficientes tensiones, en los que los aspectos contradictorios superan ampliamente a los complementarios. Se produce allí una especie de salto evolutivo. Este tipo de dialéctica abstracta es absolutamente compatible con la filosofía posestructuralista, y es la que le permitirá a Peet incorporar posteriormente conceptos provenientes de los estudios de Foucault o Gramsci. Esta dialéctica es sumamente cercana a las teorías de la complejidad en la que los “atributos sistémicos”, las dimensiones “complementarias” y “contradictorias”, y los “procesos

evolutivos” son metáforas recurrentes. Naturalmente, la noción de dialéctica que aquí Peet presenta no es exactamente igual a la que Marx sostiene. En Marx la dialéctica sigue siendo una forma de aprehender la condición del ser social (ver Lukács).

Sin embargo, en encuentro con la filosofía de Marx se produce en la “base material”. Según Peet y Hartwick, a la “dialéctica materialista” habría que agregar el “materialismo histórico”, según el cual:

“humans distinguished themselves from other animals when they produced their means of subsistence—that is, when they consciously, intentionally, and exactly transformed natural resources into materials that satisfied needs: ‘Labor is, first of all, a process between man and nature, a process which man, through his own actions, mediates, regulates, and controls the metabolism between himself and nature’ (Marx, 1976 ed.:283)” (Peet y Hartwick, 2009:147).

En este punto Peet se apega con mayor precisión a la letra de Marx, y asume el *trabajo* como aquella *fuerza* abstracta y transhistórica sobre la cual el homo sapiens puede convertirse en un ser histórico. Las relaciones sociales que regulan la fuerza de trabajo adoptan el molde de la dialéctica “de la complejidad” en el que los aspectos contradictorios, contenidos por los aspectos complementarios, pujan por fracturar la línea de tiempo.

En este punto sí se produce una separación de Peet respecto de la filosofía posestructuralista, ya que le otorga predominio ontológico a la *fuerza de trabajo abstracto*, como metabolismo de la vida social.

Posteriormente Marx y Engels precisaron en el *Manifiesto Comunista*: “La historia de todas las sociedades hasta nuestros días es la historia de las luchas de clases”. Peet interpreta esta proposición fundamental filtrando un concepto de la filosofía posestructuralista: el poder, que probablemente resuene entre los lectores de Foucault. Según Peet y Hartwick:

“For Marx, the most essential social relations deal with control over the production of human existence -control over the productive forces and resources available to a society. Social relations are concerned with power in its fundamental guise as control over the possibility of continued existence” (Peet y Hartwick, 2009:148-149).

La relación asimétrica emerge sobre la base de la apropiación de los medios de producción y esta asimetría es la que da paso a uno de los conceptos centrales del enfoque marxista: la explotación como apropiación de trabajo excedente:

“Occurring some five to six thousand years ago, this original “land grab” created a fundamental social cleavage or class division between owners of the productive forces (land, resources, infrastructure) and the laborers performing the actual work. Marx’s term for the extraction of unrewarded surplus labor time was “exploitation”. It basically means performing work for a dominant class under conditions of coercion” (Peet y Hartwick, 2009:149).

Peet asume el aspecto más esencialista de la obra de Marx mientras que desestima los atributos dialécticos que le permiten a la propiedad privada convertir el trabajo diferenciado en trabajo abstracto. En este sentido Marx afirma: “Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*” (Marx, 2008:89). En cambio, Peet y Hartwick ponen toda su atención en el producto secundario de aquella relación. Un producto que el propio Marx mistifica: la *fuerza* de trabajo, en tanto sustancia transhistórica que se presenta como el fundamento de la sustancia social.

El *trabajo abstracto* como fundamento del valor, pierde aquí su significado como mediación dialéctica. Aquel, en rigor, no es más que la secularización de la actividad productiva del hombre mediada por la propiedad privada. Pero pasar a suponer que el trabajo abstracto contiene una especie de *fuerza* basada en el *esfuerzo* muscular y neuronal, o en la *energía* aplicada sobre el medio natural orientado a su transformación etc. etc., es una mistificación sin fundamento, ni necesidad. Sobre este punto podemos leer en Marx:

“La igualdad de trabajos *toto caelo* [totalmente] *diversos* sólo puede consistir en una *abstracción de su desigualdad real*, en la reducción al carácter común que poseen en cuanto *gasto de fuerza humana de trabajo, trabajo abstractamente humano*” (Marx, 2008:90).

La igualación del “trabajo abstractamente humano” al “gasto de fuerza humana de trabajo”, es una igualación mistificante, un salto *tránsfugo*.

Sobre estas consideraciones Peet construye una arquitectura de los Modos de Producción en la que conviven distintos niveles de análisis.

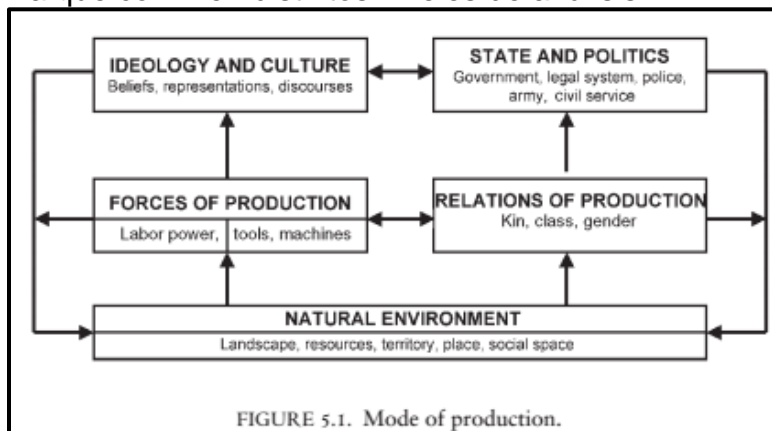


FIGURE 5.1. Mode of production.

(Peet y Hartwick, 2009:156)

Este sistema complejo de relaciones complementarias y contradictorias, embebidas en de relaciones de poder asimétricas, alberga así una contradicción primaria que funciona como una “determinación en última instancia”: la apropiación de *tiempo trabajo* no retribuido a los trabajadores. No obstante ello, esta dialéctica admite una estructura de segundo nivel con independencia relativa en la que los *espacios sociales* pueden habitar: Los aparatos ideológicos, estatales o no, conforman este conglomerado de la realidad social cuya

complejidad será siempre insondable y sus manifestaciones infinitas. Estos espacios ideológicos o culturales, le permiten a Peet incorporar herramientas teóricas provistas por Foucault, aceptando de este modo una parcial incursión posestructuralista en su perspectiva teórica.

Finalmente, en el análisis de Peet hay una distinción elemental que los posestructuralistas no están dispuestos a aceptar: no se puede dejar librado a su suerte a este momento de la realidad dominado por la “intertextualidad”. Según Peet, de alguna forma u otra, debe poder entablarse una relación con la base económica de la sociedad de la cual no es posible una independencia absoluta. La investigación social debe orientarse, precisamente, a descubrir estas conexiones. Según Peet, esta necesidad se demuestra por sobre todas las cosas por sus consecuencias políticas: la base económica le otorga un sentido político verdaderamente revolucionario a los estudios sociales y evita que la *intertextualidad* se convierta en el “opio de la intelligentsia” (Peet, 1999 en Benach, 2012:298).

La dialéctica espacio temporal de David Harvey

Por razones de espacio aquí se dará un tratamiento más breve a la obra de Harvey, sin embargo la pregunta de la que se parte es la misma: de qué modo intenta conceptualizar el espacio bajo una perspectiva marxista.

Harvey es, probablemente, el más importante de los geógrafos marxistas contemporáneos al menos por dos razones: En primer lugar, se abocó con un extendido e intenso esfuerzo a intentar comprender el verdadero legado de Marx. Desde el momento en que abandonó la geografía cuantitativa en la década del '60 hasta el día de hoy, Harvey ha sido un ferviente lector e intérprete de la obra de Marx buscando allí lo “originariamente verdadero”. En segundo lugar, exploró y redactó extensas investigaciones filosóficas orientadas a captar la naturaleza del espacio con la perspectiva puesta en lograr una síntesis no dogmática del problema. Según lo indica el propio Harvey, de la fricción entre distintos sistemas de pensamiento nace la chispa del conocimiento. No obstante éstas condiciones, ello no quiere decir que Harvey haya conseguido resolver el problema que tiene entre manos.

La obra más importante en la que Harvey da un tratamiento sistemático a los aspectos filosóficos implícitos en una conceptualización crítica (o secular) del espacio es *Justice, Nature and the Geography of Difference* publicada en 1996, tiempos en los que la geografía marxista estaba en franca retirada.

En este trabajo, Harvey expone sus suposiciones ontológicas explicando el significado del término dialéctica, y la forma en que estas condiciones le permiten conceptualizar la sociedad y el espacio. A diferencia de los geógrafos mencionados anteriormente, Harvey no asume una posición abiertamente anti-hegeliana y no lo encuentra culpable de todos los males del marxismo.

Con esta aclaración Harvey, enuncia once puntos que caracterizarían al pensamiento dialéctico:

1. El conocimiento dialéctico enfatiza la comprensión de procesos, flujos y relaciones, sobre el análisis de elementos, cosas, estructuras and sistemas organizados.

2. Los elementos o 'cosas' están constituidos por flujos, procesos y relaciones operando en campos limitados los cuales constituyen sistemas estructurados o totalidades.
3. Las 'cosas' y los sistemas son vistos bajo el pensamiento dialéctico como internamente contradictorios en virtud de los múltiples procesos que los constituyen
4. Las 'cosas' son siempre asumidas 'como internamente heterogéneas'. Esto significa que: a) Cualquier 'cosa' puede ser descompuesta en una colección de otras 'cosas' las cuales están en una relación con cada una de las otras (...), b) si todas las 'cosas' son heterogéneas en virtud de los procesos complejos (o relaciones) de las cuales se constituyen, entonces la única forma de entender los atributos cualitativos y cuantitativos de las 'cosas' es entendiendo los procesos y relaciones que internaliza (...), c) Los individuos no internalizan todas las relaciones sino aquellas que son relevantes para el desarrollo de su metabolismo en sus campos limitados" (...), d) Agrupando los límites respecto del espacio, el tiempo, la escala y el medio ambiente, luego se convierten en la consideración más estratégica en el desarrollo de conceptos, abstracciones y teorías.
5. El espacio y el tiempo no son ni absolutos ni externos a los procesos pero son contingentes y están contenidos en ellos. (...) Los procesos *producen* – usando el término de Lefebvre- sus propias formas de espacio y tiempo.
6. Las partes y el todo se constituyen mutuamente una a la otra.
7. La interdigitación de las partes y el todo implica la intercambiabilidad del sujeto y el objeto, de la causa y el efecto. Los individuos tienen que ser considerados como sujetos y objetos del proceso del cambio social.
8. El comportamiento transformador –'creatividad'- surge de las contradicciones presentes tanto la heterogeneidad internalizada de la 'cosa' como de la más obvia heterogeneidad presente en los sistemas".
9. El cambio y la inestabilidad son la norma y la apariencia de estabilidad de las 'cosas' o los sistemas es lo que debe ser explicado.
10. La cuestión de la dialéctica es ella misma un proceso que *produce* permanencias como ser conceptos, abstracciones, teorías y estructuras institucionalizadas de conocimiento las cuales se mantienen sostenidas y minadas por continuos procesos de interrogaciones.
11. La exploración de 'mundos posibles' está integrada al pensamiento dialéctico. (Harvey, 1996:49-52).

Como es posible comprobar, la concepción de Harvey acerca del pensamiento dialéctico está íntimamente emparentada con la que fue descrita para el caso de Richard Peet, sin embargo reviste una profundidad un poco mayor. En todo caso, la dialéctica para Harvey no está vinculada a la condición desgarrada de la consciencia, y por lo tanto a la noción de alienación como mediación dialéctica de la historia, sino que por el contrario ésta pareciera referirse y describir a la propiedad procesual de las cosas y los sistemas. En otras palabras la dialéctica en Harvey es una aproximación conceptual a la paradoja del ser y el movimiento que ya Heráclito había expuesto, pero no llega a ser una resolución de la misma. Es una dialéctica en abstracto que intenta acercarse todo lo posible a la naturaleza

del movimiento, sin embargo, éste se le escurre inevitablemente en el inaprensible mundo de los objetos *tránsfugos*.

Según Harvey, el hecho de que Marx no haya especificado el significado del conocimiento dialéctico le ha conducido a tener que investigar su significado en otros lugares y trazar allí los paralelos necesarios. En este sentido Harvey se inspira en filósofos como Whitehead, Bohm, Ollman, Levins y Lewonting, para especificar las condiciones sobre las que se levanta el conocimiento dialéctico, los cuales además le permitieron conciliar su interpretación del espacio y el tiempo en términos de la filosofía de Leibniz, en quien se inspiraría para pensar la naturaleza del espacio ya en su primera obra de carácter marxista, publicada por primera vez en 1973.

Harvey afirmaba en aquel entonces:

“Si consideramos el espacio como algo absoluto, entonces se convierte en «algo en sí» con una existencia independiente de la materia. Entonces, el espacio es poseedor de una estructura que podemos usar para clasificar o individualizar los fenómenos. La tesis del espacio relativo mantiene que éste debe ser entendido como una relación entre objetos que existe sólo porque los objetos existen y se relacionan entre sí. El espacio se puede considerar como relativo también en otro sentido, y he escogido para ello la expresión de espacio relacional, esto es, el espacio considerado, al modo de Leibniz, como algo contenido en los objetos en el sentido de que se dice que un objeto existe sólo en la medida en que contiene en su interior y representa relaciones con otros objetos. (...) En adelante, el espacio no es en sí mismo ni absoluto, ni relativo, ni relacional, pero puede llegar a ser una de estas cosas o todas a la vez según las circunstancias. El problema de una nítida conceptualización del espacio se resuelve a través de la práctica humana con respecto a él. Dicho de otro modo, no existen respuestas filosóficas a las preguntas filosóficas que surgen acerca de la naturaleza del espacio, sino que las respuestas residen en la práctica humana” (Harvey, 1977:5-6).

La trayectoria intelectual de Harvey parece ir juntando las piezas de un rompecabezas teórico. El fetichismo de la mercancía y la lógica de la acumulación de Marx, el espacio relacional de Leibniz, la dialéctica como proceso de Whitehead y otros, a lo que podemos sumar el espacio social provisto por Lefebvre, le permiten a Harvey construir un método de investigación de la vida social moderna y su despliegue espacio temporal con una profundidad notable, aunque con la misma dificultad que hasta el momento presentaron todos los geógrafos marxistas anteriores.

Harvey aseguraba que:

“la teoría marxista nos enseña a relacionar, teóricamente, la acumulación y la transformación de las estructuras espaciales y en último término, por supuesto, nos proporciona la explicación teórica y material que nos permitiría entender las relaciones recíprocas entre la geografía y la historia” (Harvey, 2007:267)

Pero, ¿qué nos enseña a interpretar aquellos “espacios” de la vida social que mantienen cierta independencia frente a la lógica de la acumulación de capital?

Harvey intenta dar una respuesta a este problema, deducida a partir, no sólo de un extenso y dedicado análisis teórico, sino también a partir de una cuidadosa observación empírica. Según lo indica el autor, pareciera existir una contracara espacial a la lógica del capital que busca *fijarla* espaciotemporalmente. Esta *fijación espacio temporal* referiría a aquellos atributos que le dan estabilidad a los procesos globales e inmediatos implícitos en la relación mercantil, del mismo modo en que se refería a las lógicas espaciales y temporales de contención, canalización y resolución de la crisis capitalistas. La observación de Harvey es sumamente aguda y deja claramente planteado el problema que tiene por delante:

“Tenemos que especificar cómo se relaciona la <<lógica interna>> del modo de producción capitalista, concebido de manera abstracta, con las realidades concretas, las formas fenoménicas, el proceso histórico. Y también tenemos que tener en cuenta la influencia mediadora de las estructuras políticas, ideológicas, militares, etc. que aunque deben en general organizarse de manera coherente con el curso de la acumulación de capital, no están exclusivamente determinadas por él” (Harvey, 2007, pag. 277-278)

Este conflicto entre la “lógica” territorial y la “lógica” global de la acumulación es sintetizada por Harvey como “lógica del poder político-territorial versus lógica del poder capitalista” (Harvey, 2004, pag. 88). La lógica del “poder político-territorial” aparecería como la incógnita de esta ecuación.

¿De qué modo podrá Harvey dar tratamiento a esta problemática? El punto de vista ontológico del que parte le impone límites, pero también le abre posibilidades. La noción del pensamiento dialéctico desde la que se ubica para pensar el espacio, tiene particular aplicación en el campo de las ciencias de la naturaleza, pues es un intento explícito por comprender filosóficamente el cambio de calidad en el mundo de las cosas y los sistemas complejos. De este modo Harvey puede poner a trabajar su aguda observación y recabar numerosos datos que reflejen aquellas regularidades en las que los hombres ponen en evidencia el funcionamiento “del poder político-territorial”, sus lógicas de funcionamiento y sus relaciones con las más conocidas lógicas de la acumulación de capital. Esta perspectiva tiene, en el caso de Harvey, un matiz empirista que le otorga un realismo notable, mostrándose menos preocupado por la composición de teorías estructurales que por la comprensión sistemática e integral de un conjunto de regularidades históricas (espaciales y temporales) sobre la organización de la vida humana moderna. Sin embargo, el hecho de que su dialéctica no encuentre fundamento en el carácter alienado de la consciencia sino en la propiedad procesual de las cosas y los sistemas le impondrá límites al momento de lograr una comprensión de la especificidad histórica moderna.

Reflexiones finales: síntesis y perspectiva

Este trabajo no pretendió ser una exposición exhaustiva de los aportes relevantes de la geografía marxista. Muchos autores no fueron tratados aquí (por ejemplo, geógrafos franceses que introdujeron el marxismo como Pierre George o Yves Lacoste) cuya conceptualización del espacio hubiese sido de utilidad para pensar

este problema. No obstante ello, el trabajo intentó exponer el problema que la geografía marxista enfrenta al momento de interpretar la espacialidad de la vida social. El trabajo partió de una hipótesis básica: este problema tiene su origen en el propio Marx, en la unilateralidad de la *forma mercantil* del valor, que le desvía del proyecto dialéctico que Hegel inició con su crítica a la razón moderna.

Con esta idea se intentó comprender los principales argumentos de distintos autores referentes de la geografía humana: Lefebvre, que dedicó buena parte de su obra a exponer el verdadero contenido de la obra de Marx, reconociendo el fundamento dialéctico de su obra basada en la noción de alienación, llegó hasta sus límites cuando la *forma mercantil* no le permitió conceptualizar una serie de problemas como la espacialidad, la cotidianeidad y la política de la vida moderna.

Una vez consolidada la geografía marxista este problema apareció con la forma de una discusión con la perspectiva posestructuralista. En este sentido Claval expuso esta problemática argumentando que el problema provenía de la adhesión de Marx a la metafísica hegeliana, que le condujo a idear una teoría del valor-trabajo sustancialista.

Aquí se intentó demostrar que si bien en Marx hay efectivamente un giro sustancialista este se produce en razón de su alejamiento de Hegel y su interpretación de éste como un filósofo panteísta.

Frente a esta situación los geógrafos marxistas tomaron distintas trayectorias. Por una parte, algunos abandonaron por completo el proyecto marxista y se dedicaron a la formulación un nuevo consenso de la geografía crítica basado en una perspectiva relacional. Por otra parte, otros autores se mantuvieron en el campo de la geografía marxista defendiéndose de los ataques posestructuralistas. Sin embargo estos autores no recuperaron la noción de dialéctica basada en el concepto de alienación sino que por el contrario interpretaron el “conocimiento dialéctico” como el carácter procedural y complejo de las cosas y los sistemas estructurados. En este contexto, Peet mostró cierta adhesión a las tesis esencialistas basadas en el predominio de la fuerza de trabajo, del mismo modo que Harvey se apoya fuertemente en la “lógica de la acumulación de capital”. Pero, no obstante estas distinciones, tanto en Peet como en Harvey, la apelación a las tesis marxistas no se funda en un capricho no reconocido. Por el contrario, es el producto de una observación histórica realista sobre las regularidades en las que la vida moderna se desarrolla. Del mismo modo estos autores reconocieron la existencia de mecanismos territoriales y estructuras institucionales que tienen plena vigencia y que se presentan como un desafío para la geografía marxista. Las observaciones de estos autores son, por estos motivos, agudas e incisivas, y al mismo tiempo portadoras de un fuerte compromiso político. Sin embargo, la orientación filosófica que han adoptado parece imponerles límites no despreciables.

En este trabajo se ha intentado tan sólo presentar los marcos de esta discusión y una posible lectura del problema. Naturalmente no es posible realizar aquí una investigación más profunda de esta problemática y, por su complejidad, excede las capacidades de su autor, sin embargo es una preocupación presente en el campo de la filosofía de la ciencia contemporánea que los científicos sociales debemos seguir con la debida atención.

Bibliografía

- Anderson, P. (1983), *Tras las huellas del materialismo histórico*, Siglo XXI, México.
- Anderson, P. (1987), *Consideraciones sobre el marxismo occidental*, Siglo XXI, México.
- Barnes, T. (1983), *The Geography of Value, Production, and Distribution: Theoretical Economic Geography After Sraffa*, Disertación doctoral, University of Minnesota.
- Barnes, T. (1989), "Place, Space, and Theories of Economic Value: Contextualism and Essentialism in Economic Geography", en *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, vol. 14, nº 3, pp. 299-316.
- Barnes, T. y Duncan, J. -ed.- (1992) *Writting worlds. Discourse, text and metaphor in the representation of landscape*. Routledge, New York.
- Benach, N. (2012), *Richard Peet. Geografía contra el neoliberalismo*, Icaria, Barcelona.
- Claval, P. (1977), « Le Marxisme et l'espace », en *Espace géographique*, tomo 6, nº 3, pp. 145-164.
- Claval, P. (1987), « Le néo-marxisme et l'espace », en *Espace géographique*, tomo 16, nº 3, pp. 161-166.
- Duncan, J. (1990), *The city as text: the politics of landscape interpretation in the Kandyan Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Duncan, J. y Ley, D. (1982), "Structural Marxism and Human Geography: A Critical Assessment", en *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 72, nº 1, pp. 30-59.
- Harvey, D. (1977), *Urbanismo y desigualdad social*, Siglo XXI, México.
- Harvey, D. (1996), *Justice, Nature and the Geography of Difference*, Blackwell, Cambridge – Oxford.
- Harvey, D. (2004), *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.
- Harvey, D. (2007), "La geografía de la acumulación capitalista: reconstrucción de la teoría marxiana", en D. Harvey, *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Akal, Madrid.
- Hegel, G. W. F. (1997), *Enciclopedia de las ciencias filosóficas en compendio*, Alianza, Madrid.
- Henderson, G. y Sheppard, E. (2006), "Marx and the spirit of Marx", en S. Aitken and G. Valentine (ed.), *Approaches to Human Geography*, SAGE Publications, pp. 57-74.
- Lefebvre, H. (1972), *Espacio y política. El derecho a la ciudad II*, Península, Barcelona.
- Lefebvre, H. (1991), *The production of space*, Blackwell, Oxford UK and Cambridge USA.
- Lenin, V. I. (sin fecha), *Obras completas. Tomo 42*, Akal, Madrid.
- Marx, K. (1989), *Introducción general a la crítica de la economía política de 1857*, Siglo XXI, México.
- Marx, K. (2008), *El Capital. Crítica de la economía política. El proceso de acumulación de capital*, Tomo 1, Siglo XXI, México.
- Marx, K. y Engels, F. (2007), *Manifiesto Comunista*, Monte Ávila, Caracas.
- Mondolfo, R. (1960), *Marx y marxismo. Estudios histórico-críticos*, Fondo de Cultura Económica, México.

- Nicolau, M. (2007), "El Marx desconocido", en K. Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Borrador 1857-1858. Volumen 1*, ed. J. Aricó, M. Murmis, P. Scaron, Siglo XXI, pp. xi-xl.
- Peake, L. y Sheppard, E. (2014), "The Emergence of Radical/Critical Geography within North America", en *An International E-Journal for Critical Geographies*, vol. 13, nº 2, pp. 305-327.
- Peet, R. (1992), "Some critical questions for anti-essentialism", en *Antípode*, vol. 24, nº 2, pp. 113-130.
- Peet, R. y Hartwick, E. (2009), *Theories of Development. Contentions, Arguments, Alternatives*, The Guilford Press. New York – London.
- Petrus Bey, J. M. (1984), "La tradición marxista en Francia: Henri Lefebvre y la recuperación del joven Marx", *TAULA*, vol. 4, Universitat de les Illes Balears, pp. 103-112.
- Sheppard, E. (2008), "Geographic dialectics?", en *Environment and Planning A*, vol. 40, pp. 2603-2612.
- Sheppard, E., Barnes, T. y Pavlik, C. (1990), *The Capitalist Space Economy: Geographical Analysis After Ricardo, Marx and Sraffa*, Unwin Hyman, London.
- Smith, N. (2001), "Marxism and Geography in the Anglophone World", en *Geographische Revue*, vol. 3, nº 2, pp. 5-22.
- Spinoza, B. de (1980), *Ética demostrada según el orden geométrico*, Orbis, Madrid.
- Žižek, S. (2012), *Less than nothing. Hegel and the shadow of dialectical materialism*, Verso, London-New York.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los comportamientos económicos del mercado semana de Ordizia. Una aproximación etnográfica.

Uzuri Aboitiz Hidalgo, Luxia Iriondo
Barandiaran y Beñat Garmendia
Hernández

Universitat de Barcelona

LOS COMPORTAMIENTOS ECONÓMICOS DEL MERCADO SEMANA DE ORDIZIA. UNA APROXIMACIÓN ETNOGRÁFICA.

Uzuri Aboitiz Hidalgo, uzuri.aboitiz@gmail.com
Luxia Iriondo Barandiaran, luxiairiondo@gmail.com
Beñat Garmendia Hernández

Resumen

Esta comunicación parte de una aproximación etnográfica a los comportamientos económicos en el mercado de Ordizia (Gipuzkoa) realizada entre 2010 y 2013. Observamos aquí, una pluralidad de sujetos económicos que llevan a cabo distintos procesos y lógicas económicas.

Nos centramos en la articulación entre el *lugar de mercado* (el emplazamiento específico donde se encuentran un grupo de vendedores y compradores) y el *principio de mercado* (el modo transaccional de intercambio de mercado, el mecanismo que implica que las fuerzas de la oferta y la demanda determinen los precios de todos los factores de producción). En el estudio constatamos, tal como señalan Dalton y Bohannan (1963), que cuanto más importante es el lugar de mercado en un comportamiento económico, menor es la importancia del principio de mercado y viceversa. Tal como señalan Plattner (1989), Mintz (1959, 1961a, 1961b) las transacciones incrustadas en redes de relaciones sociales ponen en *jaque* al mercado perfectamente competitivo de la teoría económica clásica, el cual supone que los actores atomizados participan en transacciones impersonales con el ojo puesto en la utilidad máxima.

Queremos abordar la complejidad económica que muestran las economías reales. No son reliquias del pasado, ni son comportamientos alternativos. Las economías reales no funcionan como su modelo, sino que son moldeadas en las prácticas cotidianas de la gente. En definitiva, esta comunicación rechaza convertir el capitalismo en algo demasiado determinante, así como evita convertir la libertad cultural de los sujetos antropológicos en un elemento romántico (Roseberry 1988: 172-173).

Palabras clave: *Economía de mercado, articulación, incrustación,*

0. Punto de partida

Esta investigación nace de la intuición y de las ganas de querer abordar un trabajo etnográfico de lo rural, desde una visión que visibiliza a su gente con agencia: gente que toma decisiones, que trastoca la realidad, que mira al futuro, que entra en conflicto y que se encuentra inmersa en relaciones de dominio y dependencia. Se trata pues, de ver las estrategias y las motivaciones que hay detrás de cada comportamiento y proceso económico.

Nos acercamos a los hechos materiales desde el marco teórico de la antropología económica, tomando como referencia las aportaciones del antropólogo Karl Polanyi. Creemos que la economía es un proceso institucionalizado (Polanyi 1957:293), es decir, el análisis se debe enfocar en términos de movimiento o de relaciones. Es precisamente esto, lo que nos permite ver personas como parte de los procesos económicos: personas que no se relacionan de forma espontánea, natural o mecánica. El término institucionalizado, le confiere al proceso económico de estabilidad y unidad, crea una estructura con una función determinada que lo sitúa en la sociedad, añadiendo significación a su historia, centrando el interés sobre los valores, las motivaciones y la actuación práctica y política (ibídem 294-295).

En esta comunicación trataremos de explicar el estudio de caso realizado en el mercado semanal del municipio de Ordizia (Gipuzkoa) entre 2010 y 2013. Este estudio se basa en un trabajo de campo realizado durante octubre de 2010 y junio de 2012 en el que se han recabado, analizado y comparado las prácticas, comportamientos y discursos de los y las feriantes del mercado. Se ha tratado de investigar los objetivos que guían la producción, los recursos que utilizan y medios con los que cuentan, la organización del trabajo y las estrategias que se emplean. Asimismo, se le ha dado importancia a la formación de precios, a las medidas que se utilizan, a la relación que se establece con los y las clientes.

A través de este estudio de caso nos proponemos abordar las cuestiones económicas *incrustadas* en un contexto social y cultural ya que creemos que solo así pueden ser entendidas dichas prácticas. Parafraseando a Narotzky (2004:310), la cultura no debería ser una manera fácil de obviar las cuestiones económicas: la cultura es un modo arduo de situar las cuestiones económicas en el marco más amplio de la reproducción social.

1. Debates de la antropología económica

La teoría neoclásica de la ciencia económica y el modelo marxista de economía han sido las principales fuentes teóricas para desarrollar la disciplina de la antropología económica. Mediante el análisis los casos empíricos, los y las antropólogas pusieron a prueba estos modelos teóricos. Se interrogaron sobre la cuestión de la aplicabilidad universal de categorías de análisis de origen occidental; sobre la cuestión del valor; sobre la cuestión de la historia y la conexión entre grupos sociales diversos; y sobre la cuestión del peso de la cultura en los procesos económicos (Narotzky 2003:134).

Formalistas versus substantivistas

El debate principal de la antropología económica se dio entre los llamados formalistas y los substantivistas en la década de 1960. El debate consistió en que cada enfoque estableció de forma distinta lo que son las bases del hecho económico. El significado formal de lo económico, tal como lo expresa Karl Polanyi, deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, mientras que el significado substantivo de lo económico, consiste en que el individuo depende para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes (1957:289). Es decir, los formalistas explican la conducta en términos de la elección lógica y maximizadora ante unos recursos que siempre son escasos. Mientras que los substantivistas ven las economías como medios de los que se sirven las sociedades para cubrir sus necesidades. Sin embargo, el significado substantivo no implica la elección ni insuficiencia de medios. Señalan que la subsistencia humana puede implicar o no la necesidad de elección, y si hay elección, no necesariamente tiene que deberse al efecto limitador de la escasez de los medios (Ibídem: 290).

La corriente formalista consideró que la economía, entendida como la adjudicación racional y *por ende* optimizadora de recursos escasos entre usos alternativos por parte de los individuos, era de aplicación universal. No estaban tan de acuerdo algunos y algunas antropólogas, sociólogas e historiadoras, que siguiendo a Polanyi sostenían que las diferencias entre las culturas son demasiado radicales como para pretender que se analicen desde el paradigma de la acción racional. Es más, la corriente substantivista consideró presuntuosa y etnocéntrica la utilización de esos modelos formales. Tal y como Dalton (1961:20) había señalado, la diferencia entre las economías no es de grado, sino de tipo.

Además, la perspectiva substantivista, no concebía a la persona como un ser autónomo, sino más bien como un ser dependiente respecto a la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento (Polanyi 1957: 289). En este sentido, Polanyi y sus seguidores se plantearon el estudio y clasificación de las economías empíricas realizando un trabajo más histórico y particularizador. Justamente, se puede afirmar que este es el trabajo de la antropología económica (Martínez-Veiga 1990: 16).

Fue Polanyi quien criticó el mito del mercado autorregulado e insistió en la necesidad científica de analizar las *economías incrustadas* en procesos sociales. El concepto de *embeddedness* o *incrustación*, es el principal legado de Polanyi. Desde ese momento, la corriente que sigue a Polanyi dejará de estudiar la economía como un campo autónomo para incrustarla dentro de los procesos sociales.¹

¹ Este cambio de perspectiva produjo, sin embargo, muchos problemas tanto a antropólogos como a economistas. Aceptaban esta nueva mirada para analizar las sociedades no occidentales, pero a la hora de estudiar la propia sociedad occidental, estaban muy acostumbrados a tratar con dimensiones de la vida social como cosas autónomas y puras. Stuart Plattner (1989:30-31) lo explica mediante el siguiente ejemplo: "Piénsese, por ejemplo, en el agricultor maya que distribuye cuidadosamente su dinero para que sobre su milpa se recen las plegarias convenientes, porque está convencido de que el grano no crecerá si no se rezan sus plegarias. El costo de los rezos es un costo de producción real para el agricultor, aunque no lo sea para el ingeniero agrícola que visita el área para aconsejar los mejores procedimientos para el desarrollo del grano. Afirmar que el agricultor sería más productivo si dejara de "perder su tiempo" en plegarias a los dioses de la Tierra sería tan adecuado como garantizar que la

A rasgos generales, se aceptó el incrustamiento de lo económico en lo social. Mientras tanto, la escasez de los recursos, entendida esta en su más amplia comprensión, que incluye factores como el tiempo y la energía, fue también aceptada. El debate entre sustantivistas y formalistas no se resolvió, simplemente se retiró y cada quién hizo estudios con énfasis distintos.

La teoría de la decisión, corriente neomarxista y culturalista

En la década de 1970, algunas corrientes antropológicas empezaron a interesarse por visiones más históricas y regionales. Entonces, valiéndose de los conceptos y teorías del materialismo histórico, empezaron a interesarse por las instituciones no occidentales y su desarrollo bajo la influencia occidental.

La antropología neomarxista (Godelier 1977) trabajó el concepto de los *modos de producción*. Analizó la *transición* de los modos de producción a economías capitalistas, así como su *articulación*, rechazando la visión de la historia como una sucesión rígida de modos de producción (Narotzky 2003:135). Asimismo, cobró importancia la necesidad de pensar históricamente las transformaciones de las relaciones sociales y la necesidad de estudiar la interconexión entre diferentes sociedades a través del tiempo.²

Simultáneamente, de la escuela formalista se desarrolló la perspectiva de la Teoría de la Decisión. Se sitúan aquí los trabajos de S. Ortiz, S. Plattner y B. S. Orlove, entre otros. Su objetivo general es examinar las formas en las que el contexto cultural, social y material influye en la elección que hacen los individuos ante alternativas de comportamiento. El individuo debe elegir conforme a sus metas (optimizadoras) y sus recursos, pero no se niega que esté influenciado por las constricciones sociales. La Teoría de la Decisión sigue manteniendo dos de los énfasis importantes de los formalistas: el haber adoptado al individuo como unidad y la atención en la elección racional dentro de entornos culturales determinados (Orlove 1986: 444-445).

De la escuela substantivista se desarrolló la perspectiva culturalista. Tenemos que situar aquí, principalmente las obras de S. Gudeman, M. Sahlins, M. Douglas y J. Goody. Esta perspectiva entiende las economías como sistemas, aceptando que puedan coexistir diferentes sistemas económicos en una misma sociedad. Cada sistema tiene sus pautas de organización social y sus criterios para establecer los valores. Como vemos, el énfasis no está ya en el individuo sino más bien en las colectividades. Los sucesores de los formalistas y substantivistas no entran en un debate abierto, lo que refleja las convergencias entre ambas posturas.

En definitiva, el recorrido histórico de perspectivas es un intento de sintetizar cómo cada enfoque establece de forma distinta lo que son las bases del hecho

productividad de Estados Unidos se incrementaría si las fábricas dejaran de "perder " el tiempo de producción de los fines de semana y abrieran esos días sus instalaciones.

² Estos antropólogos estaban influenciados por la Teoría de la Dependencia y la Teoría del Sistema Mundo, por la Antropología Marxista Europea y por lo que en EUA se llamó la perspectiva de la Economía Política en antropología (Roseberry 1988: 162). Tenemos que situar aquí a Eric Wolf, Sidney Mintz, Eleanor Leacock y June Nash, entre otros (ibidem 163-165).

económico. En realidad, esta clasificación no pretende presentar un desarrollo histórico cerrado de la antropología económica. Las investigaciones en este campo se hacen, en la mayoría de los casos, desde partes intersticiales de estas perspectivas.

2. Hipótesis y objetivos

Una de las hipótesis principales de esta etnografía es que el concepto *baserritarra* o campesino no sirve como concepto analítico para explicar la complejidad de sujetos económicos del mercado de Ordizia, precisamente porque es un concepto que no deja ver las desigualdades económicas y políticas, los mecanismos y estrategias de poder, y las situaciones de dominio y dependencia entre los y las feriantes. El objetivo es proponer una descripción más rigurosa que dé sentido a las decisiones productivas, formas de intercambio y lógicas que siguen los actores estudiados. Se propondrá otra categorización de los sujetos que pueda explicar las prácticas económicas cotidianas que éstos desarrollan. De este modo, esta categorización tendrá que permitir observar las estrategias que emprenden los sujetos ante situaciones siempre cambiantes. Esto permitirá crear un nuevo conocimiento para ser utilizado en las regulaciones del mercado de Ordizia, así como abogar por una perspectiva sobre la población rural más compleja y diferenciada.

Una vez visibilizados y categorizados los sujetos económicos del mercado (feriantes), la siguiente hipótesis consiste en que el principio de mercado es periférico en las relaciones económicas de algunas categorías. En este sentido, sostenemos que algunos y algunas feriantes no dependen del intercambio de la plaza para su subsistencia, que el precio de las mercancías no se establece según el principio de mercado, y que todas las decisiones productivas no son guiadas por el coste de mercado de las materias primas y el precio de venta de los productos finales. En base a esta hipótesis nos proponemos los siguientes objetivos: observar cuáles son las lógicas productivas; cómo son los procesos de formación de precios; qué tipo de medidas se utilizan para los productos; qué factores sociales, culturales e históricos influyen en las relaciones de intercambio; y como se articulan la reciprocidad y el intercambio.

3. El mercado semanal de Ordizia, un estudio de caso

3.1. Contextualización del mercado y municipio de Ordizia

Ordizia está situada al sudeste de la provincia de Gipuzkoa, en la comarca del Goierri. A 42 kilómetros de la costa y a 155 metros del nivel del mar, entre la cordillera de Aralar y la sierra de Aizkorri. Con un clima húmedo y lluvioso, Ordizia está rodeado de grandes bosques y pastos. De superficie limitada, pocos caseríos están dentro del territorio de Ordizia.

En el siglo XV, Ordizia contaba con unos 500 habitantes. Desde entonces, el aumento de la población ha ido creciendo lenta pero constantemente, hasta finales del siglo XIX, momento en el que el ritmo de crecimiento se va acelerando hasta la década de los ochenta. Hoy día cuenta con 9.767 habitantes.

La historia de Ordizia está unida a la historia del mercado. En 1256 Alfonso X fundó el pueblo bajo el nombre de Villafranca. Sin embargo, parece ser que para finales del siglo XI ya se celebraban las primeras reuniones de algo que podría ser el antecesor de lo que hoy conocemos como el mercado de Ordizia. En cualquier caso, hallaremos la fecha oficial del inicio del mercado algunos siglos más tarde: el 15 de mayo de 1512. Es entonces cuando le fue concedida la Real Facultad de la Reina Doña Juana para que se celebrase mercado franco todos los miércoles, como medio de ayuda a la reconstrucción de la villa que había sido destruida por un incendio ese mismo año. Aún así, varios estudios indican que hasta fines del siglo XVIII el mercado no se estableció con carácter regular (Etxegarai y Mújica 1908: 136) debido a la escasez de cultivos y ganado (Galdos Monfort 2008: 107), entre otras razones.

De nuevo en 1797, Carlos IV concedió la Real Facultad para que se celebrara el mercado cada miércoles y desde entonces el mercado fue consolidándose, convirtiendo Ordizia en la capital mercantil de la comarca del Goierri. Importante también, ha sido para Ordizia y su mercado, encontrarse en tierras fronterizas. Precisamente, la comarca del Goierri es un espacio fronterizo con Nafarroa y Araba. Al revisar los documentos del siglo XVII y XVIII del Archivo Municipal de Ordizia, llama la atención la cantidad de juicios por contrabando que se celebraron en aquella época.

A mediados del siglo XIX, se construyó la Red de Ferrocarril de Gipuzkoa, con estación en Ordizia. En ese mismo año, se construyó *Hierros de San Martín de Urbieta*, la primera fábrica de grandes dimensiones y con nuevos sistemas de producción. Este proceso de industrialización de la comarca causó un rápido crecimiento del mercado tanto por los feriantes interesados como por la gran afluencia de compradores.

En este contexto, se desarrollaron las regulaciones de los puestos del mercado, tomando en cuenta aspectos como el tipo de producto, la dimensión del puesto, el origen del feriante, la tradición familiar del feriante etc. Las regularizaciones de esta época contemplaban una diversidad de sujetos económicos en los y las feriantes: revendedoras, recaderas, tratantes, cristaleros, carreteros, merceros, pescateros, etc. Sin duda, el mercado era una fuente de ingresos importante para el Ayuntamiento de Ordizia.

Durante la guerra y la postguerra parece que no hubo nuevas regulaciones. En las décadas posteriores la comarca atrajo de nuevo a grandes flujos de gente en busca de trabajo. Es en esta misma época, además, cuando se extiende un electrodoméstico vital para entender no solo nuestras costumbres alimenticias, sino gran parte de nuestra economía: el frigorífico llega a las casas. En poco tiempo, la gente de aquella época experimentó cambios profundos en su estilo de vida y todo ello se reflejará en el mercado.

En la década de los 60 y 70, abundaban feriantes ocasionales y feriantes sin puesto fijo. Entre los y las feriantes había desde los que acudían a la plaza con cuatro cosas y sin pagar impuestos, hasta comerciantes de todo el Estado que querían vender mayormente frutas y verduras.

Los años ochenta fueron años de convulsión social y política, un periodo en el cual hubo varios proyectos y demandas de recuperación de la cultura vasca.

Es de pensar que en esta época hubo un intento también de reconstruir parte de la historia, de reescribirla. Antropólogos y etnólogos como José Miguel Barandiaran y Julio Caro Baroja³ tuvieron un papel esencial en la construcción analítica de la continuidad de los rasgos etnológicos vascos como algo positivo, mientras que la mutación cultural lo conceptualizan como un elemento perturbador para la comunidad.

En el año 1983, se aprobó una nueva regulación que marcará la estructura actual del mercado. Se consiguieron partidas económicas desde el Fondo Europeo y de la Diputación de Gipuzkoa para impulsar el desarrollo rural. Ordizia se presentó a estas ayudas pero, al no configurar un núcleo rural, optó a ellas mediante su mercado.

A partir de estas ayudas económicas el mercado de Ordizia se posiciona como un mercado tradicional y rural, donde las personas *baserritarras* o campesinas ocupan una posición preferente. Desde entonces la mayor parte de las personas *baserritarras* se trasladan al núcleo central del mercado y les ampara una normativa de protección especial⁴. El mercado abandona su carácter multi-sectorial para dedicarse a la venta exclusiva de alimentos. Asimismo, la nueva regulación prioriza los y las feriantes regulares ante los y las ocasionales. Hoy día la mayoría de feriantes llevan más de dos décadas en el mercado.

La normativa que regula el mercado actual sólo contempla dos sujetos económicos. Por un lado, las personas *baserritarras* y, por otro lado, las personas *comerciantes*. Las personas *baserritarras* tienen derecho a infraestructuras, accesorios y publicidad gratuita. Sus obligaciones consisten en acudir al mercado con regularidad y vender alimentos producidos en Gipuzkoa. No se les exige otro tipo de medidas como hojas de reclamación, obligaciones de tipo legal, etiquetas de precios u hojas de identificación.

Por el contrario, las personas comerciantes, deben situarse en el exterior del mercado con infraestructuras propias, deben cumplir varias exigencias legales y el Ayuntamiento no les proporciona publicidad. Del mismo modo, es necesario que dispongan, en el lugar de venta, de carteles y etiquetas que expongan de forma visible los precios de venta de los productos, tener hojas de reclamación para los consumidores, utilizar tickets de compra y disponer de soportes homologados y oficiales. El incumplimiento de dichas normas acarrea sanciones económicas e incluso permite expulsar al comerciante de la plaza del mercado.

Esta dualidad se refleja también en el sistema de impuestos. El Ayuntamiento establece dos tipos de impuestos: uno para las personas *baserritarras* y otro para las personas comerciantes⁵.

³ CARO BAROJA, J. (1969). "Un estudio de tecnología rural" Cuadernos de etnología y etnografía de Navarra. nº 1-2. Institución Príncipe de Viana. Pamplona.

⁴ Normativa por la que se promueve y regula la venta directa de productos de caserío en el mercado de Ordizia.

⁵ Las personas clasificadas como *baserritarras* pagan al año 9,52€ por mesa. Por otro lado, a los comerciantes se les aplica otro sistema de impuesto: cuota trimestral y por metro cuadrado. Según la dimensión del puesto, los comerciantes pagan desde 50€ hasta más de 300€ por trimestre. Datos correspondientes al 2011.

En el sentido más económico, la Ordenanza refuerza la distinción entre mercado y comercio, o entre mercaderes y comerciantes. Bohannon y Dalton (1963: 16-17) distinguen el acto de vender el producto propio y comprar lo que uno mismo necesita, que denominan mercadear, y por otro lado el acto de comprar para revender, que denominan comerciar. Sin embargo, tal y como se demuestra en la etnografía, los diversos comportamientos económicos de las personas feriantes no pueden ser reducidos de este modo.

3.2. Comportamientos económicos de los y las feriantes

En el mercado están representados dos sujetos económicos en un orden social dual: los y las *baserritarras* por un lado, y los y las comerciantes, por otro. Cada cual concebido como un grupo homogéneo en el que se supone que participan personas con las mismas condiciones objetivas en cuanto a su capacidad para ganarse la vida. Las personas *baserritarras* son sujetos económicos a los que hay que proteger. Se entiende que participan por igual en la cultura local y que son aislables en tanto que pueden ser estudiados en su conjunto en un lugar y en un momento determinado. Esto ocurre debido a que la cultura local es entendida como evidente, armónica y positiva.

Sin embargo, el análisis de los procesos productivos y formas de intercambio de las personas feriantes, incrustadas en procesos sociales, culturales e históricos, deja entrever, una pluralidad de sujetos económicos en distintas condiciones o posiciones objetivas en cuanto a su capacidad para ganarse el sustento. Esta complejidad ha de ser mostrada, por una parte, para tener una visión más próxima a las estrategias y formas productivas de los y las feriantes del mercado y, por otra parte, para poder entender los procesos económicos que allí suceden con cierta coherencia.

Lo que a continuación presentamos es, pues, la consecuencia de un trabajo descriptivo y analítico que busca reflejar la complejidad de realidades que confluyen en el mercado. Recordar que donde más fuerza tienen las categorías es en los modelos teóricos. Cuando tratamos de demostrar su validez en los casos empíricos, nos damos cuenta de que las fronteras son escurridizas y que es difícil de definir quién es parte de tal o cual categoría. Consciente de ello, proponemos la siguiente categorización minuciosa, pero entendida siempre de forma abierta: hortelanas, agricultores, neorrurales, intermediarios, trabajadores asalariados (rurales y no rurales) y ambulantes.

Hortelanas. Los principales rasgos distintivos de las hortelanas son que su producción no está completamente orientada al mercado, y que el modo de ganarse el sustento no se basa en el mercado. Claro está que el grado de penetración de mercado varía de una hortelana a otra: desde las que poseen producciones con invernaderos, hasta las que producen para el autoconsumo y sólo traen al mercado alimentos sobrantes.

Las hortelanas son mayormente mujeres de edad media y avanzada (55-75 años), vascoparlantes y que viven en pueblos y aldeas de la comarca del Goierri de 120 a 600 habitantes. Hoy en día, conforman el grupo de feriantes con más puestos en el mercado, con más del 35%.

Su red de distribución se basa mayormente en los mercados de la comarca del Goierri, e incluso un grupo considerable se limita a acudir al mercado de Ordizia. Proviene de familias hortelanas y desde hace generaciones sus familiares han acudido ocasionalmente al mercado: son ya la tercera y cuarta generación de la familia que acude al mercado y llevan reuniéndose en el mercado los últimos 30 o 40 años.

La tierra que poseen y trabajan es de herencia familiar: pequeñas parcelas de tierra, cerca del caserío o de la casa, aunque la mayoría de ellas posee más terreno sin explotar. Cuando necesitan alguna que otra ayuda puntual, acuden a las hermanas o a otros miembros de la familia extensa. Estas ayudas puntuales no se remuneran en dinero. En los últimos años, ha habido más de un caso de hijas e hijos que han vuelto a las labores del caserío por motivos de desempleo.

Las familias hortelanas no basan su sustento únicamente en la comercialización de su producción. Estas familias han desarrollado otras vías que se apoyan en la división sexual del trabajo⁶. La hortelana es la principal responsable de la huerta además de encargarse de los trabajos de la casa, del cuidado de la familia, así como de algún que otro empleo remunerado. Las hortelanas que tienen cónyuge, por su parte, se benefician del trabajo asalariado fuera de la agricultura. El trabajo de la huerta queda como complemento del salario masculino. Los jornales obtenidos fuera de la agricultura doméstica han permitido a muchas familias conseguir una pensión.

Las nuevas tecnologías de agricultura han influido en las técnicas de explotación de la tierra de las hortelanas. Normalmente labran la tierra con herramientas manuales y sin ayuda de tractores. Son, por tanto, explotaciones de pequeña inversión de capital, sobre todo porque en muchos casos no hay siguiente generación que continúe con el trabajo de la tierra.

La producción de las hortelanas depende de la productividad de la cosecha y de las variaciones del clima. Ofrecen en sus puestos una variedad de 4-5 alimentos (hortalizas, legumbres y alguna fruta de temporada)⁷. Todos los productos tienen formas y tamaños irregulares y se presentan en el puesto llenos de tierra y raíces. Además, algunas ofrecen pequeñas cantidades de huevos, quesos, leche de oveja, frutos secos, legumbres y especies micológicas. Algunas, entienden que poseen poca oferta y añaden a su puesto alimentos que no son de la propia producción. Un grupo considerable solo acude al mercado cuando es temporada de los productos que ofrece⁸.

⁶ Entendemos por división sexual del trabajo, la forma en que se da la división del trabajo en cualquier sistema económico y la forma en que las cargas y frutos del trabajo mismo son compartidos, negociados e intercambiados entre los sexos dentro y fuera del hogar, y también entre los miembros del mismo sexo (Bossen 1989: 433).

⁷ A continuación se detallan los alimentos que se pueden encontrar en este tipo de puestos. En otoño puerros, berzas, brócolis, acelgas, remolachas, borrajas, zanahorias, apios, alubias, calabazas, manzanas, uvas, peras y nísperos. En invierno cae la oferta y mayormente venden coliflores, berzas, brócolis, escarolas, puerros, manzanas y kiwis. En primavera ofrecen cebolletas, ajos frescos, lechugas, remolachas, espinacas, acelgas, apios, habas, guisantes y calabacines. En verano, el interior del mercado se llena de color con puerros, cebollas rojas, lechugas, berzas, acelgas, borrajas, zanahorias, lentejas, calabacines, pepinos, patatas, tomates, berenjenas, pimientos italianos, pimientos de Ibarra, etc.

⁸ Es por ello que algunas no acuden entre los meses de enero a abril, y otras se ausentan entre julio y marzo.

Los puestos de las hortelanas acostumbran a ser pequeños, muchos puestos son de una sola mesa, y las más grandes son de cuatro mesas. Sus puestos se confunden entre sí, ya que no limitan demasiado estéticamente las fronteras de un puesto a otro. Esto suele resultar confuso para el comprador, que en ocasiones no suele saber quién es la responsable de cada puesto. Adornan el puesto con manteles vascos que cubren la mesa. Los productos se muestran o bien encima de la mesa, dentro de cajas de plástico o bien dentro de cestas de mimbre.

Agricultores. La singularidad de los agricultores se basa en que su producción está orientada al mercado, y que ello supone su sustento; la agricultura es una profesión. Poseen explotaciones que rondan entre 5 y 10 hectáreas. Los agricultores del mercado adoptan muchas formas organizativas, pero las dos predominantes son la *agricultura familiar* y la *agricultura corporativa*. Se diferencian en la organización del proceso de producción, y en la relación entre trabajo y capital.

La mayoría de los agricultores desempeñan una agricultura familiar. Estos son dueños de sus tierras porque han obtenido la tierra por herencia familiar y, además, algunos de ellos han comprado terreno adicional para su producción. La explotación se organiza en torno al *baserri* o caserío, donde residen y trabajan los principales responsables. Por otra parte, unos pocos agricultores se dedican a la agricultura corporativa, comprando o alquilando la tierra y consolidando empresas agrícolas, lejos de sus viviendas.

Los agricultores son mayormente hombres y componen el grupo de mediana edad (40-60 años) del interior del mercado. Viven en la actualidad en pueblos medianos de Gipuzkoa de 4.000 y 11.000 habitantes, y hablan euskera y/o castellano. Muchos de ellos compatibilizaron en su juventud la agricultura con trabajos no agrícolas, y decidieron dedicarse exclusivamente a la agricultura tras el fallecimiento del padre. Hoy en día poseen aproximadamente el 12% de los puestos del mercado. Los que practican la agricultura familiar provienen de familias conocidas de larga tradición de agricultores. Son ya la cuarta y quinta generación de agricultores que acuden al mercado regularmente.

Los agricultores acuden a los principales mercados semanales de Gipuzkoa⁹ al cual dedican la mayor parte de su producción¹⁰. Aún así, también distribuyen a mayoristas, como almacenes de alimentos, y a minoristas, como restaurantes y tiendas de alimentación. Los agricultores tienen abierta la vía de compra directa en las explotaciones y algunos pocos se han lanzado a vender vía Internet.

El uso que hacen de las tecnologías es cada vez mayor: utilizan nuevas maquinarias y técnicas de producción cada vez más complejas. Con el fin de

⁹ Como por ejemplo, al mercado de Tolosa, Hernani y Zumárraga.

¹⁰ La mayor parte de la producción sale a la venta por medio de las plazas de mercado, según relatan los mismos agricultores. Hay que tener en cuenta, que a las plazas acuden además de consumidores finales, minoristas, tales como restaurantes, para hacer pedidos de mayor volumen.

aumentar la productividad y reducir costes, estos agricultores se han introducido en la *espiral tecnológica*¹¹.

Por lo general, en estas explotaciones trabajan entre 2 y 10 personas. Las empresas de agricultura familiar, se basan en la explotación de la fuerza de la unidad doméstica. El caserío establece líneas de poder entre generaciones jóvenes y mayores, y entre herederos y no herederos. El responsable de la explotación y el futuro heredero son dueños de la explotación y tienen acceso a los medios de producción. Estos son los máximos responsables de las explotaciones y los únicos que consiguen un salario mensual del trabajo. Mientras tanto, los otros miembros de la familia proporcionan mano de obra tanto para la casa como para el trabajo de la tierra. Todos recalcan el trabajo gratuito o barato que realizan en las explotaciones y en los puestos del mercado las hermanas, madres y esposas de la unidad doméstica. En este contexto, las explotaciones agrícolas familiares son reacias a contratar trabajadores asalariados. Señalan que las condiciones de trabajo y el bajo salario, hacen que sea difícil aceptar este tipo de trabajo para una persona que no sea de la familia. Sin embargo, unos pocos agricultores del mercado sí que poseen trabajadores asalariados. El objetivo de la agricultura familiar es mantener la reproducción de la explotación agraria. Es decir, aumentar y/o consolidar la viabilidad de la explotación para futuras generaciones, por lo que se invierte y proyecta a largo plazo.

La tierra se explota de forma intensiva, y algunos orientado su producción al monocultivo. La mayoría de agricultores compagina la venta de hortalizas con flores y plantas hortícolas. Aún produciendo a gran escala, los agricultores han aplicado procesos más flexibles que los estandarizados que imperan en la agricultura industrial. Luc Boltanski y Ève Chiapello (2002: 561-562) explican este proceso a través del concepto de *codificación*, precisamente para dar cuenta de los procesos de producción que posibilitan la mercantilización de la diferencia. Mientras que los sistemas estandarizados de producción, producen las mercancías de golpe y lo someten al mayor número posible de ejemplares absorbibles por el mercado, los agricultores que llevan a cabo procesos de codificación, descubren y enfatizan los atributos diferenciales del producto para convertirlo más singular. Por medio de la tecnología (invernaderos, regadíos monitorizados, etc) han conseguido transformar la estacionalidad de los alimentos, ofreciendo tomates, lechugas y zanahorias casi todo el año. Sin embargo, en vez de concebirlos productos estandarizados, han mantenido algunas características materiales (fertilizantes naturales...) y simbólicas (la tradición familiar...) que atañen al producto, para convertirlos en soporte de

¹¹ Cochrane (1979 mencionado en Barlett 1989:350) desarrolla el concepto *treadmill of technology*, para referirse al siguiente proceso: las innovaciones tecnológicas aumentan la producción y reducen los costes. El primero que incorpora estas innovaciones tendrá una ventaja competitiva frente al resto. Los que no se adecuan en esta primera etapa, suelen ser dañados por el descenso de precios y, por ello, se ven obligados a afrontar las innovaciones por el simple hecho de sobrevivir. Al fin y al cabo, este tipo de agricultura comparado con otros modos de explotar la tierra necesita mayor capital por unidad de producción. Estos agricultores, además de tractores, necesitan maquinarias nuevas, invernaderos, almacenes y camiones. Para mantener las producciones que buscan, los agricultores necesitan todas estas inversiones tecnológicas. A falta de organizarse en cooperativas para compartir ciertas tecnologías, o bien para intercambiarlas en régimen de entre-ayuda, los agricultores han tenido que invertir grandes cantidades de capital. Sin ello, este tipo de agricultura sería muy difícil de mantener, teniendo en cuenta sobre todo que tienen muy poca mano de obra en las mismas. Del mismo modo, pero enfocándolo de otra forma, según la perspectiva del *treadmill of technology*, la base para poder hacer inversiones de capital a largo plazo es poseer grandes producciones. Los agricultores entran así en una espiral de la que es difícil escapar.

operaciones de marketing de valoración. Es así como algunos agricultores comercializan sus productos mediante certificados de calidad, como el *label vasco*. Pierden una parte del control sobre sus producciones, pero aumentan considerablemente su red de distribución.

Los puestos más pequeños de los agricultores son de 2 mesas aunque los más habituales son de 4 y 5 mesas. Se diferencian claramente los unos de los otros, bien porque delimitan las fronteras dejando espacios vacíos, bien porque contrasta la cantidad de producto que tienen o bien debido a la intención estética de sus puestos. Ofrecen productos que no son propios para completar su oferta y es en estos puestos donde se pueden encontrar productos más especiales tales como coles de Bruselas, rábano silvestre, apio o col Lombarda. Muestran el producto dentro de cestas de mimbre e incluso alguno estampa en los productos certificados de calidad. Además de las mesas que les ofrece el Ayuntamiento, la mayoría trae estanterías, tablas y adornos para completar el puesto.

Neorrurales. Los neorrurales del mercado han dejado su oficio y su lugar de residencia para sacarse el sustento en y por el campo. La expresión neorrural se utiliza para referirse al fenómeno de instalación en el campo de un colectivo mayoritariamente joven y procedente de zonas urbanas (Nogué i Font 1988: 145). Estos ponen en valor la naturaleza y promueven otras formas de relacionarse con ella. Buscan un cambio integral en su modo de vida: quieren trabajar, según ellos, de manera más placentera, más humana y más autónoma. En definitiva, conciben de otra forma el valor del trabajo, del tiempo, de las relaciones, de las costumbres alimenticias, etc.

Los neorrurales se organizan en diversas formas asociativas: hay los que lo describen como una asociación; otro habla de comunidad; y otro de iniciativa individual. Representan el 6% del mercado, aunque durante el tiempo del trabajo de campo, su número se ha duplicado. En la actualidad, en el mercado participan cuatro neorrurales con un puesto cada uno.

Son hombres y componen el grupo más joven del interior del mercado. Rondan entre los 30 y 45 años y son vascoparlantes y/o castellanoparlantes. Viven en zonas rurales de centros urbanos. La mayoría proviene de la capital Donostia.

Acuden a los mercados más importantes de Gipuzkoa y también a aquellos que se celebran en los barrios de Donostia. Son habituales en los mercados ecológicos de la provincia, ya que producen o comercializan con certificados de producción ecológica.

Los neorrurales alquilan o compran el terreno para la producción. En el caso de las asociaciones comunitarias organizan el trabajo mediante equipos de trabajo, mientras que los proyectos más individuales sacan el trabajo adelante por sí mismos.

Practican una agricultura extensiva y ecológica, y eso es lo que distingue su producción. Se desea controlar todo el proceso de producción, y es por ello que le dan importancia a la venta directa. Luego, su red de distribución se basa

principalmente en las plazas de mercado y en espacios donde pueden desarrollar otras formas de venta directa: vía Internet o cestas de productos ecológicos en cooperativas de consumo. Aunque no sea su primera opción, algunos venden también en tiendas o restaurantes.

Ofrecen hortalizas, flores y productos elaborados por ellos mismos, como panes, magdalenas, galletas, bizcochos y quesos. Disponen de dos mesas donde ofrecen alimentos de temporada.

Las hortalizas se exponen en cestas de mimbre y los productos elaborados encima de manteles vascos. Algunos envuelven el producto elaborado, mayormente de repostería, en papeles de papel reciclado, con su correspondiente certificado e información de la elaboración del producto.

Intermediarios. Los intermediarios son las personas que compran el producto al por mayor, para después venderlo en el mercado al por menor. Estos comercializan diversos productos, aunque mayormente se dedican al sector de la alimentación. Podemos distinguir tres modalidades: la mayoría se dedica a la venta de *alimentos estandarizados*¹²; otros se dedican al comercio de *productos locales o de denominación de origen vasco* y unos pocos venden *productos de sus pueblos natales*¹³.

Representan el 33% de los puestos del conjunto del mercado. Los intermediarios son mayormente hombres y componen un grupo de feriantes diversa en edad. Residen en pueblos grandes de Gipuzkoa que rondan entre los 5.000 y 19.000 habitantes: muchos viven cerca de Ordizia. La mayoría hablan castellano aunque el grupo que se dedica a la venta de productos locales o de denominación de origen vasco, se expresan en euskera mayoritariamente. La generación más joven de intermediarios también se expresa en euskera.

Aunque la mayoría tiene empresas familiares su organización es muy diversa. Lo más habitual es que el puesto se componga por los cónyuges y/o el hijo varón como predecesor del negocio. En cada puesto hay entre dos y cinco feriantes de distintas generaciones, que pertenecen a la familia extensa.

Los más veteranos llevan acudiendo al mercado de Ordizia desde hace 30 o 40 años. Son puestos claramente masculinos: los hombres negocian los productos al por mayor; son ellos los titulares de las empresas; son los apellidos de los hombres los que ponen nombre a la empresa; ellos son los interlocutores con las instituciones, etc.

El comercio de los estandarizados se basa en los siguientes productos: hortalizas y frutas; dulces y encurtidos; pescados; herramientas y zapatos. La mayoría de los intermediarios del mercado, un 31% aproximadamente, se dedica al comercio de hortalizas y frutas estandarizadas provenientes de la

¹² Producidos de golpe y sometidos a la reproducción idéntica del mayor número posible de ejemplares absorbibles por el mercado (Boltanski y Chiapello 2002: 561).

¹³ Hay dos intermediarios que se dedican a comerciar con «productos fuera del sector de la alimentación»: uno al comercio de utillaje y zapatos para el trabajo del campo, y el otro a vender y afilar herramientas.

agricultura industrial. Los intermediarios están fuera del proceso de producción, y solo participan en la distribución. Al comprar producto al por mayor, logran establecer precios competitivos. Tienen una oferta amplia y variada durante todo el año. Además de tener el tipo de producto que ofrecen tanto agricultores como hortelanas, venden también cítricos, piñas, plátanos, fresas, melocotones, aguacates, alcachofas, espárragos, berenjenas o champiñones. Por temporadas, acostumbran a hacer ofertas especiales de algunos productos¹⁴.

Por otra parte, un 16% de los intermediarios se dedica al comercio de *productos locales o de denominación de origen vasco*. Comercializan quesos, huevos, mieles, membrillos, legumbres y especies micológicas. Para conseguir dichos productos tienen suministradores varios y especializados. Casi todos los productos tienen certificados de calidad y denominaciones de origen. Justamente, comercian con productos considerados singulares, ya que son el resultado de *procesos de codificación* (Boltanski y Chiapello, 2002:561-562). Es decir, procesos de producción que buscan otorgar valor al producto.

También están los que se dedican al *comercio de diáspora*, a través de la venta de productos de su pueblo de origen. La base de este comercio es mantener los contactos de parentesco y capitalizarlos. Han mantenido las redes en sus regiones de origen, y esto les asegura ventajas económicas. Al fin y a cabo, estas relaciones les permiten excluir de la competencia de ciertos productos a los comerciantes locales, que por lo común no tienen acceso a redes de esa naturaleza (Plattner 1989:249-250). El comercio de diáspora es entonces una ventaja competitiva, ya que han conseguido establecer redes cercanas para productos lejanos.

Los modelos económicos que desarrollan los intermediarios necesitan, por lo general, mucho capital. Precisan de camiones y almacenes para transportar y guardar el producto. Además, los intermediarios tienen una red de distribución amplia y múltiple. Acuden a la gran mayoría de los mercados semanales de Gipuzkoa. Además, muchos de los intermediarios poseen tiendas propias en pueblos y ciudades de Gipuzkoa¹⁵. En este sentido, y según el volumen del negocio, hay desde quienes se arreglan con la fuerza de trabajo de la unidad doméstica hasta los que tienen contratados 14 trabajadores.

Los intermediarios son los que tienen los puestos más grandes del mercado y siempre hay más de un trabajador por lo que puede atender a más de un cliente al mismo tiempo. Si bien los puestos que se dedican al comercio de productos estandarizados tienen un aspecto muy industrial¹⁶, los puestos que se dedican a productos locales o de denominación de origen y al comercio de diáspora, tienen una intención estética clara: dotar al producto de un imaginario que haga referencia a la cultura de procedencia.

¹⁴ Ofrecen tomates, pimientos, alcachofas, lechugas, zanahorias, cebolletas, puerros, calabazas y calabacines.

¹⁵ Estos comercios están en Ordizia, Legazpi, Bergara, Zumarraga, Oñati, Donostia, Lazkao e Irun.

¹⁶ Utilizan tenderetes de hierro y listones de madera, y cuando llueve utilizan unos plásticos para cubrirse. En ellos no hay apenas ornamentación y los productos se presentan dentro de cajas de plástico.

Trabajadores asalariados. Los trabajadores asalariados que participan en el mercado de Ordizia se caracterizan por vender su fuerza de trabajo para trabajar en el campo o para trabajar en la venta. A grandes rasgos, se caracterizan por no tener suficiente tierra o capital para ganarse el sustento de forma autónoma, y no pueden tomar decisiones sobre los procesos productivos ni sobre los objetivos de negocio.

La mayoría de los intermediarios y algunos pocos agricultores contratan a trabajadores asalariados para poder llevar a cabo su modelo de empresa. Se hace una elección diferenciada de la fuerza de trabajo según su sexo, etnia y clase para cada tipo de trabajo. Los *trabajadores agrícolas* se ocupan principalmente de la agricultura, y además, se encargan de preparar y desmontar el puesto, transportar alimentos y plantas, vender plantas hortícolas. También ayudan en la compra cuando el dueño del negocio hace de intermediario con algún producto.

Los trabajadores agrícolas son hombres migrantes de unos 30 a 45 años, que viven en el mismo espacio de producción. Conviven con otros trabajadores en una casa cuyo propietario es el dueño de la explotación. Trabajan a jornada completa y con disponibilidad y flexibilidad de horarios. Cuando el trabajo decae vuelven a sus países de procedencia. Hay que señalar que pocos propietarios reconocen que contratan a trabajadores agrícolas.

La *confianza* es la cualidad que busca el dueño del negocio en sus empleados. Confianza significa que ambas personas que establecen una relación creen en la verdad de las afirmaciones e intenciones del otro, de manera que no hay que dejar por escrito o establecer de manera explícita frente a terceros las condiciones del acuerdo laboral (Narotzky 2004:283). En esta relación, el dueño exige disciplina, respeto, entrega, disposición, trabajo duro, disponibilidad y lealtad. A cambio, el dueño afirma que ofrece un trabajo indefinido, un salario aceptable y una casa lindante con la suya. Considera que él les da un buen trato, los protege e incluso les hace favores.

Las *trabajadoras comerciales* son mujeres vasco-parlantes de la comarca de entre 40 y 50 años de edad que se dedican exclusivamente a la venta de hortalizas. Se valora que las trabajadoras sean mujeres, por su supuesta destreza para la venta y el cuidado del producto, que hablen euskera y sean de la misma cultura local. Estas trabajadoras no viven en las zonas productivas e incluso mantienen cierta autonomía y distancia entre su vida privada y su trabajo. Su jornada parece que está más establecida, reducida y concretada que en el caso de los trabajadores agrícolas.

Las relaciones de confianza entre el dueño y las trabajadoras, tiene un componente paternalista. El dueño siente que las cuida y que ellas anteponen los beneficios de la empresa a los suyos. Son relaciones de afecto donde la trabajadora debe mostrar obediencia, buena fe, amabilidad, etc.

En definitiva, en ambos casos, observamos relaciones de producción donde los sentimientos y las interpretaciones de los empresarios son los elementos que mantienen la relación de trabajo. La confianza sitúa las relaciones de

producción en un terreno arbitrario, y construyen una fuerza laboral fragmentada donde ningún trabajador parece estar en la misma relación objetiva con el empresario (Narotzky 2004: 284-285).

Los trabajadores asalariados trabajan en negocios de gran envergadura y, por ello, solo los encontramos en negocios de intermediarios y explotaciones agrícolas. Justamente en aquellas grandes producciones donde o bien la mano de obra familiar o la de los socios no es suficiente, o se requiere de más.

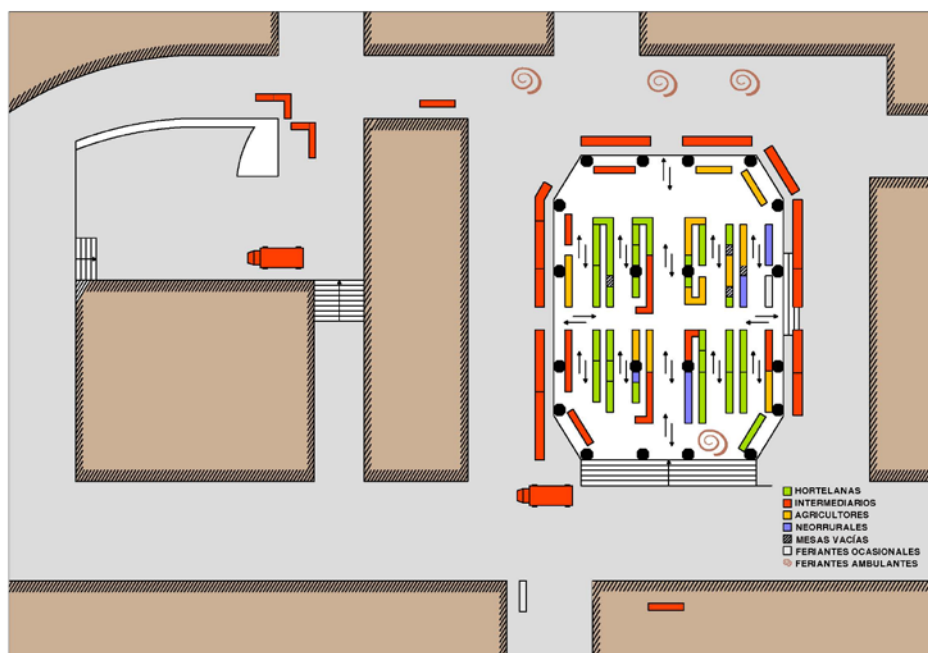
Feriantes ambulantes. Los feriantes ambulantes son aquellos que sin tener puesto entran en el mercado para vender productos manufacturados: complementos de ropa, juguetes y herramientas. La estrategia de estos feriantes consiste en vender productos manufacturados en un espacio dedicado a la venta de alimentos.

Su comercio no está regulado, muchos de ellos viven en condiciones irregulares y, además, su actividad está perseguida. Esta posición inestable dificulta el estudio de este grupo. Poco podemos decir sobre la procedencia del producto que venden, sobre su lugar de residencia o sobre cómo organizan su forma de comercio.

Es habitual ver una división sexual del trabajo en el caso de los feriantes ambulantes. Venden productos de plástico, metal y tela mayormente. Las mujeres (entre 20 y 40 años), acuden al mercado con sus hijos menores y en grupos de tres o cuatro personas aproximadamente, y se dedican sobre todo al comercio de pañuelos. Hablan entre ellas en lengua andina y utilizan el castellano para interactuar con los posibles clientes. Los feriantes ambulantes hombres (entre 30 y 50 años) comercian individualmente, moviéndose de un lado a otro en el mercado. Venden básicamente herramientas, paraguas y juguetes varios. Hablan entre ellos en árabe pero utilizan el castellano y algunas palabras en euskera para interactuar con los posibles clientes.

Tanto el vendedor como el comprador tienen interiorizado que la compraventa en este tipo de comercio se basa en la negociación. Es habitual que las mujeres canten los precios y eso aviva la curiosidad y las ganas de negociar de las personas que les rodean. Este tipo de comercio impulsa la interacción entre vendedor y comprador: o bien el feriante interactúa con el comprador o es el comprador quien comienza a regatear al feriante.

Reconstrucción de los puestos del mercado según la categorización propuesta



3.4. Los procesos económicos del mercado

En este apartado describiremos la forma en la cual los y las feriantes se involucran en distintos procesos económicos. Para ello, conviene recordar, que nos acercamos a la vida material desde los movimientos y las relaciones (Polanyi 1957:293). Es desde esta perspectiva que analizamos los comportamientos económicos de las personas feriantes: qué objetivos guían la producción, con qué recursos y medios cuentan, cómo organizan el trabajo y qué estrategias utilizan son cuestiones esenciales. Del mismo modo, describiremos cómo, cuándo y por qué se decantan por un sistema u otro de formación de precios y medidas. Interesante observar también por qué establecen un tipo u otro de relaciones con los clientes. En definitiva, la aproximación etnográfica nos permite profundizar en los comportamientos económicos, plasmando a personas que toman decisiones, en lugar de mostrar gente que sufre procesos económicos que le sobrepasan.

Necesitamos explicaciones más integradoras que den cuenta de cómo saca la gente la vida adelante. Son las complejidades sociales, las categorías básicas del sistema económico, y estas deben reflejarse en el esquema analítico que utilizemos. Necesitamos construir un marco teórico más amplio. Parafraseando a Narotzky, la cultura no debería ser una manera fácil de obviar las cuestiones económicas: la cultura es un modo arduo de situar las cuestiones económicas en el marco más amplio de la reproducción social (2004: 310). En este apartado trataremos de ver las estrategias y las motivaciones que hay detrás de cada comportamiento y proceso económico.

3.4.1. Lógicas de producción

En el mercado se observan feriantes con distintas posiciones objetivas para sacar la vida adelante. No todas las personas poseen la misma capacidad de decisión dentro de los procesos económicos en los que participan. Algunas son

dueñas de los medios de producción y deciden cuales serán los objetivos de la producción. Otras en cambio, no son dueñas de los medios de producción, venden su fuerza de trabajo y no tienen la facultad de decidir sobre cuestiones productivas.

Sin embargo, para analizar los procesos de producción, no sólo tenemos que tener en cuenta la *posición* desde la que toman parte en los procesos de producción, sino que hay que preguntarse cuáles son los *objetivos* que guían la producción.

Entendemos por objetivo a una lógica o filosofía de *praxis* que da sentido a los proyectos de la gente, a la voluntad que guían sus acciones (Narotzky 2010: 10). En este contexto, el análisis marxista utiliza la siguiente tipología para explicar las prácticas de los sujetos: *la lógica de la reproducción*, en la que el objetivo de la producción consiste en el consumo final de los valores de usos necesarios; y *la lógica de la acumulación*, donde el valor de uso aparece como un simple medio para el valor de cambio y el motivo de la acumulación (Narotzky 2004:229). Estas lógicas no son estáticas sino que se entrelazan dependiendo de las condiciones y necesidades de las personas feriantes. De este modo, dentro de procesos económicos guiados por lógicas de acumulación, hay personas que se guían por lógicas de reproducción. La relación de lógicas se da precisamente porque la fuerza laboral constituye el nudo donde se reúnen. Ambas lógicas forman parte del mismo movimiento y esto hace que sea posible una *plusvalía* (Ibídem: 231).

Nos encontramos con una realidad que es más compleja, ya que dentro de grupos sociales aparentemente homogéneos, las personas sostienen o participan en las relaciones económicas desde distintas circunstancias. El error sería pensar que todos los miembros de una unidad doméstica sostienen la empresa desde la misma lógica. Son las distintas posiciones objetivas dentro de una familia (diferencias de género, edad o derechos de herencia), las que posibilitan que el objetivo final de la empresa familiar sea la acumulación.

En este caso etnográfico se observa cómo el trabajo gratuito o barato realizado por mujeres en empresas agrícolas, posibilita la viabilidad y crecimiento económico de la empresa. Trabajo apenas reconocido e invisibilizado ya que se concibe dentro de un caserío aparentemente armónico y homogéneo, en el que las dimensiones de producción y reproducción comparten espacio. Justamente, en ese ámbito de proximidades cotidianas, es donde personas en contextos distintos de necesidad material y moral tienen que lidiar con responsabilidades afectivas y contractuales, moviéndose entre el interés y el cuidado o entre el mercado y la reciprocidad (Narotzky 2001:72-77).

A continuación se propone un análisis de las lógicas que imperan en el mercado a través del estudio de las empresas, y no de las personas feriantes como individuos.

3.4.1.1. Modelos de empresas que tienen como objetivo la lógica de la acumulación

Los objetivos de la mayoría de los agricultores y de los intermediarios son acumular beneficios a corto y largo plazo, y tener una empresa viable para en un futuro poder dejársela a la siguiente generación, o poder venderla a otros. Es por ello, que los dos han apostado por modelos de producción intensivos y grandes redes de distribución.

La gran mayoría de los negocios de los intermediarios han desarrollado vías para expandir el negocio y por ello han invertido capital y han contratado fuerza de trabajo fuera de la unidad doméstica. Las empresas agrícolas, guiadas por la misma lógica, han apostado por una agricultura productiva: introduciendo en sus campos tecnologías para aumentar la productividad, y mecanizar y automatizar, algunos trabajos como el riego. Invernaderos, tractores, fertilizantes... son habituales en estas explotaciones. Sin embargo, pocos son los que han decidido aumentar la productividad introduciendo fuerza de trabajo fuera de la unidad familiar. Este hecho les impone límites productivos. Este tipo de organización agrícola se basa en el caserío: un modelo de organización agrícola en el cual la vida y el trabajo, la reproducción de la fuerza de trabajo y la producción, están entrelazadas.

En ambos casos los negocios se basan en la cooperación intergeneracional y es por ello que son empresas que se proyectan, organizan e invierten a largo plazo. Cuentan con que el heredero continuará con la empresa familiar. Los responsables actuales de los negocios, no sólo tienen que invertir capital económico, sino que deben transmitir al heredero saberes sobre el trabajo agrícola o comercial, es decir, es necesaria una inversión de capital cultural.

3.4.1.2 Modelos de empresas que tienen como objetivo la lógica de la reproducción

El modelo de producción de las hortelanas tiene como objetivo mantener un complemento salarial mediante una producción agrícola a pequeña escala, sin invertir a medio o largo plazo. El objetivo de las producciones de los neorrurales en cambio consiste en ganarse el sustento mediante una producción agrícola orgánica. Detrás de estos objetivos se observa la misma lógica de reproducción. Buscan la venta de un valor de uso que no puede ser utilizado por sus propietarios pero si intercambiado con el fin de obtener los valores de uso necesarios para el consumo (Narotzky 2004: 230).

Por ello, han desarrollado redes de distribución limitadas dando salida a casi la totalidad de su producción, y además, respetando el ciclo natural de las hortalizas y las frutas.

A pesar de sus diferencias, las producciones de los neorrurales y las hortelanas se pueden englobar dentro de la misma lógica. Los neorrurales han emprendido formas de ganarse el sustento a largo plazo mientras que las hortelanas, después de una larga tradición familiar, proyectan a corto plazo. Los primeros toman riesgos y he impulsan otras formas de producir y vivir. Las producciones de las hortelanas buscan seguridad, y muestran desconfianza

respecto a las innovaciones o a los cambios que se les quiera aplicar al mercado y a sus producciones. Sin embargo, los dos son procesos de producción fuera de las lógicas de la acumulación, y nos enseñan otras formas de producir y vivir.

Por último tenemos a los y las feriantes ambulantes. Al igual que las hortelanas se mueven en un mercado sin regular, pero no tienen el respaldo institucional y político que poseen estas. Esto les lleva a tener que desarrollar su negocio de manera informal. Están en una posición muy difícil para ganarse la vida autónomamente, luego, sus circunstancias objetivas los sitúa dentro de la lógica de reproducción.

3.4.2. Sistemas de precios

El proceso de formación de precios es un aspecto importante a tener en cuenta a la hora de describir las dinámicas de un mercado. Autores como Dalton y Bohannan (1962) o Mintz (1961) han realizado estudios en este sentido. En el mercado, no todos los feriantes tienen el mismo sistema de precio. En este apartado describiremos cómo operan las fuerzas de la oferta y la demanda en el sistema de precios. También cómo, bajo la influencia de una variedad de factores sociales y culturales, incide en la fijación de los precios: la relación entre los feriantes y compradores, el estatus, normas tradicionales sobre el precio justo, o el deseo de no querer liquidar el producto rápidamente (ya que el mercado es también una fuente de entretenimiento y relación social). Analicemos con más detalle los sistemas de precios.

Las hortelanas, los agricultores, los neorrurales y algunos ambulantes son los que utilizan un *sistema de precio no visible*, es decir, no se muestra el precio del producto mediante etiquetas o carteles, y tampoco se canta. Para saber el precio del producto, la persona interesada tiene que preguntar directamente. Los únicos que utilizan un sistema de precio visible son los intermediarios y las mujeres feriantes ambulantes. Los primeros, utilizan etiquetas de precios y carteles de ofertas o de rebajas, las segundas visibilizan el precio de forma oral.

El sistema de precios no se limita a la clasificación de precios visibles y no visibles. Justamente, el proceso de formación se encuentra estrechamente relacionado con las lógicas de producción y con las formas de organización. Veamos cómo.

Los agricultores forman los precios en base a estrategias comerciales. Calculan los costes de producción y toman conocimiento de los precios de la competencia, fijando así los precios de sus productos. Una vez fijado el precio, se mantiene durante el resto de la jornada. Teniendo así un *sistema de precio estable* durante la jornada. Repiten esta operación día tras día en cada mercado. El agricultor no tiene necesidad de liquidar en un día todo el producto. Las grandes explotaciones y las extensas redes de distribución les permiten en cierto grado la posibilidad de establecer y mantener los precios en la plaza de mercado. Las mayores fluctuaciones de los precios dependen sobre todo de si es principio o final de temporada de algún producto concreto: al principio de temporada los precios se establecen relativamente altos, porque

hay mucha gente que desea el producto; a final de temporada los precios acostumbran a bajar. Estas fluctuaciones y otras cuestiones relativas al precio son consensuadas con el resto de agricultores que vende los mismos productos en reuniones informales en el mismo mercado.

Las hortelanas, en cambio, utilizan un *sistema de precio variable* durante la jornada. Intentan calcular exactamente la cantidad de alimentos que podrán vender en el mercado. Para ello valoran aproximadamente la compra que harán sus clientes habituales. Una vez hecha esta aproximación, se proveen de algo más de producto, dependiendo de las condiciones meteorológicas y las festividades. Vender todo el producto llevado a la plaza es un éxito para las hortelanas y para ello han desarrollado unas cuantas estrategias: fluctuar con los precios durante la jornada de mercado es la más destacable. Fluctúan dependiendo del cliente y de la hora, y de las posibilidades y necesidades que tengan de vender el producto: posibilidades de venderlo antes de que se estropee, necesidad de dinero en efectivo, la relación con el cliente, etc. Al dedicarse a productos perecederos, los productos que no se sacan al mercado, bien son para el autoconsumo, bien para regalos o bien se echan a perder. Además, en la fijación de precios también influyen creencias morales sobre el precio mínimo de un producto. Algunas prefieren regalar el producto a un cliente habitual o dejar que se eche a perder, antes que venderlo a según que precio.

Los neorrurales apuestan por un *sistema de precio estable*. Al producir ecológicamente¹⁷ y no querer fluctuar los precios, necesitan buscar relaciones de equilibrio con compradores, que sólo pueden ser conseguidas a través de relaciones de largo plazo. Sus redes de distribución extensa ayudan a fijar un precio estable: mercados semanales, mercados ecológicos, cooperativas de consumo etc. Los neorrurales quieren elaborar un listado de precios de productos ecológicos, autónomo al del resto de feriantes, sobretudo debido a las diferencias en los precios con las hortelanas y los agricultores. A excepción de la venta de flores que suele consensuarse (al inicio y fin de temporada) con los agricultores.

Por último, los feriantes ambulantes utilizan un *sistema de precio variable*. Las mujeres, cantan el precio aunque luego están abiertas a negociar y personalizar. Los hombres negocian de forma directa e individual. A pesar de la creencia de que el regateo permite un mayor engaño en el precio, no hay ninguna razón para que esto deba de ser así. Es un medio bastante bueno para determinar un precio de mutuo acuerdo. Según Mintz (1961b: 34), la principal desventaja del regateo es que se necesita tiempo, conocimiento de los precios del mercado y habilidad para negociar. Cuentan que hace años, el regateo era una práctica general y normalizada en toda el mercado. Hoy, especialmente en puestos de agricultores, hortelanas, neorrurales y ambulantes la gente de cierta edad, siguen regateando. Y no solo se regatea el precio, también se regatea con la cantidad y calidad del producto. En los puestos de intermediarios también hay quien lo intenta, aunque con el *sistema de precio estable* solo se puede practicar en elementos distintos al precio.

¹⁷ Productos variados en tamaño y textura.

Dicho de otro modo, el regateo encuentra su lugar privilegiado en el *sistema de precio no visible*, aunque hoy en día, es solamente entre los ambulantes donde esta práctica está más aceptada y normalizada.

Los intermediarios son los únicos que utilizan un *sistema de precio visible*, mediante etiquetas y carteles de precios. Todos tienen redes de distribución que les permite comerciar casi cada día, lo que les posibilita tener *precios estables*. Los precios están basados en estrategias comerciales, en cálculos de que producto tienen que sacar al mercado. En este sentido, existen estrategias conjuntas entre intermediarios para establecer unos precios mínimos y máximos.

3.4.2.1. Los sistemas de precios y las relaciones a corto y largo plazo

¿Cuál es la razón para que en ocasiones, un feriante y un comprador, prefieran buscar en el mercado una relación de corto plazo y de una sola vez, mientras que en otras ocasiones prefieren establecer relaciones personalizadas y de largo plazo con una persona específica? El hipotético mercado perfectamente competitivo de la teoría económica clásica parte de la premisa en la cual las personas atomizadas o autónomas participan en transacciones impersonales. Ni a los compradores y ni a los vendedores les interesa establecer relaciones personales, ya que en cada transacción han de buscar la utilidad máxima. Sin embargo, las prácticas económicas cotidianas de la gente son distintas a este modelo. Seguimos estableciendo relaciones de largo plazo y esto afecta a nuestras transacciones. ¿Las personas que participan de este tipo de transacciones pierden dinero?; ¿cambian metas económicas por aprobaciones sociales?; ¿o es una práctica rentable económicamente? Veamos cómo ocurre esto en el mercado de Ordizia.

El comportamiento económico de las hortelanas se basa principalmente en las relaciones de largo plazo. Este tipo de transacciones tienden a ser personalizadas; cobran importancia la personalidad, la familia, la historia, la cultura, la situación económica, o las tendencias políticas o religiosas de la otra persona (Plattner 1989: 287). Son transacciones que no se limitan al lugar del mercado, ya que existen relaciones de amistad, vecindad o parentesco. En este contexto, algunas transacciones materiales se convierten en actos mecánicos y casi desapercibidos, mientras que otras transacciones sociales toman importancia. Las relaciones económicas inmersas en relaciones sociales tienen ventajas. Estas relaciones tienen unos impactos económicos claros. Por una parte, permite a la hortelana calcular el producto que venderá, aportando una seguridad económica. Por otra parte, el cliente sabe que la hortelana guardará el producto que desea, consiguiendo un trato de prioridad.

La práctica de guardar para su cliente puede impedir la venta al comprador del momento. Por encima de un beneficio a corto plazo, prioriza las ventajas económicas que le aporta el cliente de una larga relación. La hortelana premia a su cliente fiel. En este sentido, una práctica habitual de la hortelana es introducir en la bolsa más cantidad de producto, ofrecer las piezas con mejor aspecto o regalar de vez en cuando otros productos. Además, en festividades

concretas del año, las hortelanas tienen frutos y plantas destinadas al regalo, como por ejemplo, muérdago o frutos silvestres. En el mercado hay productos que no se pueden comprar con dinero; estos, se regalan o se dan. Mauss (1924) recalcó que un regalo obliga a que uno lo reciba, y sobretodo obliga a devolverlo, el cual produce a su vez una obligación similar. En nuestro caso, se podría decir, que el obsequio que hace el feriante al cliente va cargado de intenciones de reciprocidad: se le regala con la intención de que el comprador vuelva de nuevo. Al volver, el feriante, le volverá a obsequiar con tal o cual cosa, hecho que conducirá a una cadena de intercambios.

¿Qué consigue el comprador con esta relación? No consigue un ahorro en el precio del producto, pero equilibra el precio mediante la cantidad y calidad. A cambio tiene que comprar a la misma hortelana. Acudir a otro puesto tiene algo así como una sanción moral. Estas relaciones de largo plazo, de consecuencias económicas directas, son la expresión de condiciones, objetivos y lógicas económicas concretas.

Los neorrurales han creado otro tipo de relaciones económicas de largo plazo. Como las hortelanas, buscan el *equilibrio* por medio de las relaciones a largo plazo. La descompensación de precio que se genera en las compras semanales, se consigue ajustar en la corriente permanente de intercambios. La lógica productiva de los neorrurales apuesta por las relaciones de largo plazo, y en este sentido, su red de distribución responde a este objetivo: cooperativas de consumo, restaurantes o tiendas ecológicas.

Otro comportamiento económico distinto, es establecer relaciones económicas de corto plazo. Estas relaciones no exigen una implicación personal, y por lo general se destina poco tiempo para su ejecución. Además no conllevan sanciones u obligaciones morales para repetir la compra. En este sentido, permiten obtener la ventaja económica momentánea. Todas las personas feriantes tienen este tipo de relaciones, pero unos objetivos y organizaciones productivas desarrollan más este tipo de relaciones. El modelo de negocio de los intermediarios es el que más desarrolla relaciones económicas a corto plazo. La relación se da mientras dura la transacción económica y las demás variables sociales no tienen porqué influir en las condiciones de dicha transacción. Un sistema de precio visible ayuda a que se desarrolle este tipo de relaciones. Hacer ofertas especiales suele ser una estrategia para captar la atención de nuevos compradores. Sobretodo son ofertas que implican tener que comprar gran cantidad de producto.

Todos los feriantes tienen simultáneamente relaciones a largo y corto plazo con los clientes. Se destacan los agricultores por desarrollar ambos tipos de relaciones. Por una parte, intentan conservar la clientela de toda la vida, mediante diversas estrategias (regalos, trato personalizado etc). Los agricultores en general, son personas con gran autoridad en el mercado. La gente conoce que provienen de largas tradiciones agrícolas y son respetados por ello. Pero al mismo tiempo, quieren dar salida a la cantidad de producto que tienen mediante relaciones de corto plazo y para ello no dudan en apostar por precios competitivos.

Las políticas institucionales para el fomento del mercado de Ordizia tienen en cuenta estos dos tipos de relaciones. Las políticas que impulsan las relaciones de largo plazo son, por ejemplo, las campañas de sensibilización, las mejoras en aparcamientos, la puesta en valor de la labor de las hortelanas y agricultores etc. Las políticas que impulsan las relaciones de corto plazo son las campañas publicitarias del mercado de Ordizia en guías turísticas, la organización de autobuses para conocer el mercado, ferias extraordinarias, impulsar servicios destinados al visitante etc.

3.4.3. Sistema métrico

Hoy en día, no hay en el mercado, ningún inspector que regule las medidas, que establezca los precios y controle la calidad. Si bien en el pasado el Ayuntamiento regulaba el mercado (estableciendo el peso, la medida oficial, estableciendo precios máximos, tomando medidas contra las estafas, etc.), hoy en día deja que cada puesto tome sus decisiones. Sólo los intermediarios tienen que respetar algunas obligaciones comerciales. Cada quien decide que sistema de medida utilizar.

En el mercado se utilizan medidas estandarizadas para medir los alimentos y demás productos. Si bien el uso de la báscula es general también se utilizan otros sistemas de medición, tales como, la docena, la unidad, el ciento, el manojo o el puñado¹⁸. Estos últimos tienen precios aproximados y flexibles que se van concretando por el trato con el cliente o por la necesidad de venta. Además, a diferencia de la báscula, hacen referencia no sólo al peso sino al tamaño, calidad, textura, color etc.

Una vez más, hemos observado cómo las formas de producción están estrechamente ligadas al sistema que se utiliza para medir la mercancía. Se detecta que las hortelanas y los neorrurales utilizan en mayor grado diversos sistemas de medición para responder a sus necesidades productivas, es decir, para dar salida a productos heterogéneos en tamaño, forma, calidad, textura, etc. Una hortelana utiliza la docena para medir incluso la manzana. Se venden por docenas las manzanas de Errezil clasificadas en cestos según el tamaño¹⁹. El cliente habitual no tiene problemas para comprar por docenas la manzana, pero el cliente puntual duda sobre la transparencia de esta medida: acostumbrados a comprar la manzana al kilo, no es capaz de calcular la diferencia entre el kilo y la docena.

Los agricultores utilizan en mayor medida la báscula aunque también poseen alimentos que venden por unidad y manojo. Los precios de los productos vendidos por unidad o manojo están bastante establecidos. Sus piezas son más regulares en color, tamaño, textura y forma por lo que es más fácil establecer precios similares. Los agricultores además, poseen un tipo de medición que solo utilizan ellos en el mercado: la venta por cientos. Esta medida se utiliza para la venta de plantas hortícolas. El ciento también posibilita fácilmente dividir y multiplicar.

¹⁸ Se venden por unidad las lechugas, berzas, coliflores, brócolis, cogollos, ajos y escarolas entre otros. A manojo, se venden por ejemplo, puerros, ajos tiernos, cebollas, remolachas, borrajas, achicorias, apios, acelgas, zanahorias y rabanillos.

¹⁹ Según este hortelano es una tradición cultural vender la manzana de Errezil por docenas.

Los feriantes que más utilizan la medida del kilo mediante la báscula son los intermediarios. Venden al kilo, los alimentos que los neorrurales, hortelanas y agricultores venden por unidad o manojo. El comprador sabe que en estos puestos encontrará productos estandarizados y sabe que mediante la báscula medirá por kilos el alimento. Al no haber mucha diferencia de un producto a otro, el cliente no le tiene que reparar demasiado a la calidad del producto y además, mediante la báscula tiene la seguridad que el precio no variará de un cliente a otro.

Al fin y al cabo lo que se percibe del uso diferenciado de medidas es que mientras los productores le otorgan valor a la unidad, los intermediarios le dan valor al kilo, que es la medida en la que han conseguido el producto. El productor sabe bien que requiere el mismo esfuerzo una cebolla pequeña o una grande, y por ello entiendo, que lo que quiere poner en valor es el trabajo realizado por cada pieza. Y no solo eso, mientras que el precio por kilo solo contempla los kilogramos de producto que tiene la pieza, las medidas de unidad, manojo o docena tienen en cuenta otras variables como el tamaño, el color, la textura etc.

La medida del puñado o *eskukada* se utiliza principalmente para el regalo, por ejemplo para el perejil. También hay elementos que no tienen una medida establecida, debido a que valen muy poco (Mintz: 1962) o porque han sufrido *desviaciones* (Kopytoff: 1986). Por ejemplo, el muérdago y las flores de San José. Cuando hablamos de *desviación* nos referimos a sacar un objeto de la esfera del obsequio a la esfera del intercambio mercantil. Como ya señalara Kopytoff el individuo tiene que decidir entre lo que es mercantizable y lo que ha de dejarse separado. La cuestión es que cada vez, las reglas son menos claras y más abiertas a interpretaciones individuales (Ibídem:107). Por ejemplo, mientras que se regala un manojo de muérdago, no está consensuado cuál es la medida para la venta. Cada feriante decidirá individualmente qué hacer en cada situación.

4. Conclusiones, preguntas y contribuciones teóricas

Es hora de presentar las conclusiones del trabajo etnográfico, las nuevas preguntas que surgen y las posibles contribuciones del proyecto.

La perspectiva antropológica no debe caer en un romanticismo cultural a la hora de hacer un análisis económico. Esta investigación nos ha llevado a cuestionar y repensar conceptos tales como cultura, comunidad, tradición o campesinado, hecho que nos ha generado tensiones metodológicas, teóricas e ideológicas.

Las partidas del fondo europeo para el desarrollo rural, han posicionado el mercado de Ordizia como un mercado tradicional y rural. Un mercado compuesto por personas campesinas que están protegidas por las instituciones. Los y las *baserritarras* así, cumplen una doble función: por una parte, su comportamiento económico ligado a lo rural atrae ayudas económicas, por otra, su concepción en la cultura local las convierte en

personas auténticas vascas, aquellas que han podido salvaguardar los rasgos comunes de la comunidad.

Se inventa de este modo, la tradición del mercado como ese lugar idílico donde las personas *baserritarras*, propietarias de tierra, sin dependencias económicas, trabajaban libremente y bajan semanalmente desde sus caseríos a Ordizia para vender sus productos. Hay una recreación histórica de un «campesinado superior» y un olvido explícito a otras personas campesinas no propietarias de tierra, ni herederas. Se activa ese mito de un estado económico primitivo más feliz. Precisamente porque como señala Williams, la idealización de un pasado ordenado y feliz, es la respuesta que se le da a la necesidad de estabilidad del presente (1973:74). La idea de viajar a través del pasado se hace explícita en el mercado. Un pasado seleccionado, ideal y también idealizado. La expresión concreta de las imágenes más atractivas posibles, o lo que Kirshenblatt-Gimblett califica como *distoria*, la historia tal como tendría que haber sucedido (2001: 61). La complejidad del pasado se simplifica. El mercado, que se caracterizaba por la versatilidad y la pluralidad de usos, pasa a principios de los 80, a servir para una sola cosa y a representarse de una sola forma. Todo aquello, que no corresponda con esta representación, es expulsado e ignorado de los discursos institucionales sobre el mercado.

Y de este modo, la dualidad de campesino *versus* comerciante, pasa a convertirse no solo en un marco para legislar, si no también en un marco para pensar y planificar la plaza. Creemos que estas categorías son inadecuadas, porque no son categorías basadas en casos empíricos o en aproximaciones descriptivas y analíticas, sino que son categorías ideológicas. Una planificación sobre el mercado no puede partir de unos conceptos que esconden divisiones internas, dependencias y desigualdades económicas, conflictos y mecanismos de poder. No se pueden obviar cuestiones de diferenciación social como tampoco pueden ser válidas en tanto que no den cuenta de las diversas estrategias que emprenden los sujetos del mercado. Es necesario aproximarse a los contextos económicos de estos sujetos, plantearse en qué basan sus decisiones productivas. Qué lógicas siguen, cómo se organizan o que estrategias emprenden, deben de ser preguntas esenciales para esta tarea. Es por ello, que se ha propuesto otra categorización²⁰ para aproximarnos al mercado que abre otros caminos para pensar el mercado.

A partir de la categorización propuesta, la etnografía ha constatado que una relación coherente entre las lógicas de producción, modos de producción, formas de organización, sistema de precio o sistema métrico. Hemos concluido que los modelos de empresa con lógicas de acumulación, son posibles en la medida en que en ella participan personas que se guían por lógicas de reproducción. Asimismo, se ha observado una correlación entre el modelo de economía y el género. Mujeres y hombres participan de distintas posiciones en los mismos modelos de empresa y por tanto sostienen el negocio desde distintas lógicas: la sostenibilidad de la vida está estructuralmente en manos de las mujeres (Pérez Orozco 2010:12). Este hecho posibilita a los hombres desarrollar modelos de empresa con lógicas de acumulación. Se observa una

²⁰ Se ha descrito la siguiente tipología de comportamientos económicos: hortelanas, agricultores, intermediarios, trabajadores asalariados y ambulantes.

tendencia de masculinización del mercado debido al descenso de hortelanas y el ascenso de neorrurales. Otra tendencia que se detecta es el distanciamiento entre la residencia o el lugar de producción, y el lugar de mercado. Si el grupo de hortelanas decae, la distancia entre la producción y el mercado irá aumentando.

Es hora de abordar la hipótesis que habíamos marcado al principio de este viaje: ¿Es periférico el principio de mercado en las relaciones económicas de algunos grupos sociales? Dalton y Bohannon (1963) diferencian el *lugar de mercado* (el emplazamiento específico donde se encuentran un grupo de vendedores y compradores) y el *principio de mercado* (el modo transaccional de intercambio de mercado, el mecanismo que implica que las fuerzas de la oferta y la demanda determinen los precios de todos los factores de producción). Ellos sostienen que cuanto más importante es el lugar de mercado en un comportamiento económico, menor es la importancia del principio de mercado y viceversa. Esta etnografía constata empíricamente esta teoría. Observamos que aquellas personas que dependen de un solo *lugar de mercado*, son las que menos se guían por el *principio de mercado*, por ejemplo, las hortelanas que solo acuden al mercado de Ordizia. Pero la dependencia con el *lugar de mercado*, también tiene relación con lo incrustada que esté ese comportamiento económico con la gente de ese lugar. Tanto que podemos apuntar lo siguiente: cuanto más incrustada está una relación económica, con menos fuerza opera el principio de mercado y viceversa, cuanto menos incrustada está una relación económica, con mayor fuerza opera el *principio de mercado*. Sin embargo, esto no nos puede llevar a la idea superficial de pensar que la incrustación, es un comportamiento menos económico. El utilizar un sistema de precio oculto, personalizar las relaciones económicas o utilizar medidas no estandarizadas no son formas de deseconomizar o culturizar la economía. Pensamos que es justamente lo contrario. Estas personas, han encontrado en la cultura formas para poder desarrollar su economía. Personalizar la economía no es menos racional desde un punto de vista económico, sino que justamente son ideas creativas desarrolladas ante las desiguales posiciones objetivas de participar en economía.

Luego, echar mano de la cultura es otra forma igual de competente de hacer economía. Pero no solo lo observamos como medio de conseguir seguridad económica, sino que echar mano de la cultura puede ser una estrategia también para posicionarse en el mercado y conseguir beneficios. En esta dinámica situamos sobre todo a agricultores y intermediarios de productos localizados. Hemos visto como estos singularizan sus productos incrustándolos en la cultura y se apropian de la posición privilegiada que tiene la representación del *baserritarra*. Ellos son los originales, los auténticos, los incrustados. En el momento actual en el que nuevos sujetos como el neorrural pide un lugar en el mercado, está por ver cómo se transformará el concepto ideológico del *baserritarra* y qué nuevos conflictos creará.

La reciente posibilidad de comprar *on line* productos del mercado trae consigo nuevas preguntas: ¿de qué forma cambiarán los intercambios?; ¿habrá manera de establecer relaciones a largo plazo?; ¿cómo se gestionará la reciprocidad?; ¿cambiarán los sistemas de formación de precios?; ¿se modificará la

concepción sobre el *baserritarra*?; ¿en base a qué criterios?; ¿cómo podría afectar esto a la concepción del mercado?; ¿qué nuevos conflictos, roces y estrategias desarrollarán los sujetos?

En definitiva, esta etnografía es un intento de aproximarnos a la complejidad económica que muestran los casos reales. Los comportamientos y procesos económicos que se han descrito son una muestra de una población viva que actúa sobre su realidad. No son una reliquia del pasado, ni tienen comportamientos precapitalistas o alternativos. Los comportamientos económicos que se observan en Ordizia, muestran que las economías reales no funcionan según su modelo, sino que más bien son moldeados en las prácticas cotidianas. Nada oscurece nuestra visión social tan efectivamente, decía Polanyi, como el prejuicio economicista (1957: 217). La perspectiva antropológica nos ayuda ver cómo las prácticas económicas están incrustadas en lo social. El enfoque antropológico posibilita alejarse de los paradigmas económicos para centrarse en casos reales. Al fin y al cabo, lo que se ha observado son algunas de las distintas maneras que tienen las personas de amoldarse a situaciones generales que le sobrepasan. El estudiar a gente concreta, nos permite alejarnos de los modelos económicos que tan lejos están de la práctica económica cotidiana. En este sentido, esta etnografía permite visibilizar gente sencilla que toma decisiones económicas desde distintas posiciones. Gente que de un modo u otro, *toma partido*, y desarrolla unas estrategias concretas en un contexto cultural, político y social determinado.

BIBLIOGRAFÍA

- ABDERRAHMAN JAHREN, C. (2004). "Mercados del Norte y Sur del Mediterráneo. Una perspectiva socio-histórica" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.
- AGUIRRE SORONDO, A. (2009). "De Ferias y Mercados en Gipuzkoa" *Santa Ana Urtekaria*. Ordizia.
- ANGLÍ, P. (2004). "El mercado y la articulación del territorio y la ciudad" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.
- APPADURAI, A. ([1986] 1991). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. Grijalbo. México.
- APPADURAI, A. (2001). *La modernidad desbordada. Dimensiones culturales de la globalización*. Trilce. México.
- AZCONA, J. (1982). "La delimitación antropológica y etnológica de lo vasco y de los vascos" *Cuadernos de Etnología y Etnografía de Navarra*. nº40. Institución Príncipe de Viana. Pamplona
- BACARIA, J. (2004). "La tramoya de los mercados" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.
- BARANDIARAN, J.M. (coord.). ([1990] 1999). "La alimentación doméstica en Vasconia" en *Atlas Etnográfico de Vasconia*. Etniker Euskalerrria. Bilbao.
- BARLETT, P.F. ([1989] 1991). "Agricultura industrial" en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.
- BAUDRILLARD, J. ([1968]1969). *El sistema de los objetos*. Siglo XXI. México.
- BELL, M. eta OSTI, G. (2010). "Mobilities and Ruralities. An Introduction" *Sociologia Ruralis, Journal of the European Society for Rural Sociology*. Julio. vol., 50. 3. Oxford.
- BERNADAS, J. (2004). "Un viaje a los mercados" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.
- BENJAMIN, W. (1989). "La obra de arte en la época de su reproductibilidad técnica" en *Discursos Interrumpidos I*. Taurus. Buenos Aires.
[<http://diegolevis.com.ar/secciones/Infoteca/benjamin.pdf>]
- BOHANNAN, P. eta DALTON, G. ([1963] 1965). *Markets in Africa. Eight subsistence economies in transition*. Anchor Natural History edition. New York.
- BOLTANSKY, L. eta CHIAPELLO, E. ([1999] 2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Akal. Madrid.
- BOOTH, W.J. (1994). "On the Idea of the Moral Economy" *The American Political Science Review*. vol., 88. 3. Washington D.C.
- BOSSEN, L. ([1989] 1991). "Las mujeres y las instituciones económicas" en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.
- BOURDIEU, P. ([1980] 2008). *El sentido práctico*. Siglo XXI. Madrid.
- BOURDIEU, P. ([1994] 1997). *Razones prácticas, sobre la teoría de la acción*. Anagrama. Barcelona.

BOURDIEU, P. (2000a). "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural, capital social" en *Poder, derecho y clases sociales*. Desclee de Brouwer. Bilbao.

BOURDIEU, P. (2000b). *Sobre el campo político*. Presses Universitaires de Lyon.

BOURDIEU, P. eta WACQUANT, L. (2005). "El propósito de la sociología reflexiva" en *Una invitación a la sociología reflexiva*. Siglo XXII Editores Argentina. Buenos Aires.

BOURDIEU, P. (2006). *La lógica de los campos, entrevista a Pierre Bourdieu*. [<http://pierre-bourdieu.blogspot.com.es/>]

BRETON, V. (2009). "La deriva identitaria del movimiento indígena en los Andes ecuatorianos o los límites de la etnografía" en C. MARTÍNEZ (comp.). *Repensando los movimientos indígenas*. Flaxo Ecuador. Quito.

CAILLÉ, A. (1996). "Salir de la economía" *Cuadernos de trabajo social*. 9. 143-152. Madrid.

CANCIAN, F. ([1989] 1991). "El comportamiento económico en las comunidades campesinas" en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.

CANCIAN, F. (1966). "Maximización como norma, como estrategia y como teoría: un comentario sobre las declaraciones pragmáticas en la antropología económica" en P. MORENO FELIU (2004) (comp.). *Entre las gracias y el molino satánico: Lecturas de antropología económica*. UNED. Madrid.

CARDESÍN, J.M. (1997). "Miseria de la teoría...de la modernización: una revisión de algunos estudios sociológicos sobre el mundo rural contemporáneo" *Agricultura y Sociedad*. nº 84. Septiembre-Diciembre.

CASASSAS I SIMO, L. (1978). *Fires i mercats a Catalunya*. Edicions 62. Barcelona.

CASTELLANI, V. (2004). "Los mercados del Mediterráneo en el Tercer Milenio" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.

CARO BAROJA, J. (1957). "Una Vieja ciudad: Vitoria" in *Vasconiana*. Minotauro. Madrid.

CARO BAROJA, J. (1969). "Un estudio de tecnología rural" *Cuadernos de Etnología y Etnografía de Navarra*. nº 1-2. Institución Príncipe de Viana. Pamplona

CARO BAROJA, J. (1991). *Los pueblos de la Península Ibérica: temas de etnografía española*. Txertoa. Donostia.

CHAYANOV, A.V. ([1925]1985). *La organización de la unidad económica campesina*. Nueva Visión. Buenos Aires.

CONTRERAS, J. et al. (2004). *Alimentos: la conquista humana*. Triptolemos. Barcelona.

CONTRERAS, J. (2004). "Mercados del Mediterráneo" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.

COOK, S. eta DISKIN, M. (ed.) ([1975] 1976). *Markets in Oaxaca*. University of Texas Press. Austin.

CORAGGIO, J.L.(1999). "Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo" en *Política social y economía del trabajo. Alternativas a la política neoliberal para la ciudad*. Miño y Dávila. Buenos Aires.

DALTON, G. (1961). "Economic theory and primitive society" en *American Anthropologist*. Febrero. 63. Washington.

DE VALDEAVELLANO GARCIA, L. (1975). "El mercado: apuntes para su estudio en León y Castilla durante la Edad Media" en *Anuario de Historia del Derecho Español*. Universidad de Sevilla. Sevilla.

DELGADO, M. (2005). "Espacio público y comunidad. De la verdad comunitaria a la comunicación generalizada" in M. LISBONA (ed.). *La comunidad a debate. Reflexiones sobre el concepto de comunidad en el México contemporáneo*. Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas. Chiapas.

DORIA, I. (2002). *Plan de marketing estratégico para la promoción de la oferta ferial de Ordizia*. Getaria.

DURKHEIM, E. (1893). *La división social del trabajo*. Schapire. Buenos Aires.

EDELMAN, M. (2005). "Bringing the Moral Economy Back in...to the Study of 21st-Century Transnational Peasant Movements" *American Anthropologist*. Septiembre. 107. Washington.

ETXEGARAI, C. eta MUXIKA, S. ([1908]1983). *Ordiziako Monografia Historikoa*. Gráficas Aralar. Ordizia.

ETXEZARRETA, M. (1977). *El caserío vasco?*. Eléxpuru. Bilbao.

FRIGOLÉ, J. (1980) "El problema de la delimitació de l'objecte d'investigació o análisis en antropología. Crítica d'alguns models emprats per a l'estudi de la Península Ibérica" *Quaderns de l'ICA*, nº2. Barcelona.

FRIGOLÉ, J. (2010). "Patrimonialization and the Mercantilization of the Authentic. Two Fundamental Strategies in a Tertiary Economy", en X. Roigé; J. Frigolé (eds.), *Constructing Cultural and Natural Heritage. Parks, Museums and Rural Heritage*. Girona.

FRIGOLÉ, J. (2012). "Cosmologías, patrimonialización y eco-símbolos en el Pirineo catalán en un contexto global" en *Revista de Antropología Social*. Otsaila. 21. Madrid.

GARMENDIA, P. (1999). "El abastecimiento de productos alimenticios en la antigua Villafranca. Ordenanzas Municipales" *Santa Ana urtekaria*. Ordizia.

GARMENDIA LARRAÑAGA, J. (2007). "El criado o morroi. Visión etnohistórica."- Euskomedia. Eusko Ikaskuntza.

GALDOS MONFORT, A. (2008). *Villafrancatik Ordiziara, historiaz jositako bidea*. Eusko Ikaskuntza. Donostia.

GIMÉNEZ, C. (1990). "La polémica europea sobre la comunidad aldeana (1850-1900)" *Agricultura y Sociedad*. nº 55.

GODELIER, M. ([1974]1976). *Antropología y economía*. Anagrama. Barcelona.

GODELIER, M. ([1996] 1998). *El enigma del don*. Paidós. Barcelona.

GODELIER, M. (2000). "Acerca de las cosas que se dan, de las cosas que se venden y de las cosas que no hay que vender ni dar sino que hay que guardar. Una reevaluación crítica del ensayo sobre el don de Marcel Mauss" en P. MORENO FELIU (2004) (bild.). *Entre las gracias y el molino satánico: Lecturas de antropología económica*. UNED. Madrid.

HARVEY, D. (2004). "La acumulación por desposesión" en *El nuevo imperialismo*. Akal. Madrid.

HARRIS, E. (2009). "Neoliberal subjectivities or a politics of the possible? Reading for difference in alternative food networks" *Area*. Marzo. vol., 41. Edimburgo.

- HOLLOWAY, L. et al. (2007). "Possible Food Economies: Methodological Framework for Exploring Food Production-Consumption Relationships" *Sociologia Ruralis, Journal of the European Society for Rural Sociology*. Enero. vol., 47. Oxford.
- KANAFANI-ZAHAR, A. (2004). "El mercado mediterráneo: la tradición sobre la mesa" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.
- KIRSCHENBLATT-GIMBLETT, B. (2001). "La cultura de les destinacions: teoritzar el patrimoni" *Revista d'Etnologia de Catalunya*. Noviembre. 19. Barcelona.
- KOPYTOFF, I. (1986). "La biografía cultural de las cosas. La mercantilización como proceso" en A. APPADURAI ([1986] 1991). *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*. Grijalbo. México.
- KORTA, K. (1983). "Nuevo plan de remodelación de la feria semanal de Ordizia" *Santa Ana Urtekaria*. Ordizia.
- LIPOVETSKY, G. ([1983] 2003). *La era del vacío: ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Anagrama. Barcelona.
- LÉVI-STRAUSS, C. ([1962] 1965). *El totemismo en la actualidad*. Fondo de Cultura Económica. México.
- LÉVI-STRAUSS, C ([1958]1992]. *Antropología Estructural*. Paidós Básica. Barcelona
- MALINOWSKI, B. ([1922] 2000). *Los Argonautas del Pacífico Occidental*. Península. Barcelona.
- MARSDEN, T., BANKS, J.; BRISTOW, G. (2000). "Food Supply Chain Approaches: Exploring their Role in Rural Development" en *Sociologia Ruralis, Journal of the European Society for Rural Sociology*. Urría. bol., 40. Oxford.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1990). *Antropología Económica: Conceptos, teorías, debates*. Icaria. Barcelona.
- MARTÍNEZ VEIGA, U. (1966). "El otro desempleo: un sector informal", en P. MORENO FELIÚ (2004) (comp.). *Entre las gracias y el molino satánico: Lecturas de antropología económica*. UNED. Madrid.
- MAUSS, M. ([1924] 2007). *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*. Katz. Buenos Aires.
- MEDINA, F.X. (2004). "Los futuros de los mercados: reflexión y prospectiva" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunweg. Barcelona.
- MINTZ, S. ([1959] 1982). "Sistemas de mercado interno, como mecanismos internos de articulación social" *Nueva Antropología*. Junio. 19. Mexico.
- MINTZ, S. (1961a). "Pratik: Haitian personal economic relationships" en *Proceedings of the Annual Spring Meetings, American Ethnological Society*. Seattle.
- MINTZ, S. (1961b). "Standards of Value and Units of Measure in the Fond-des-Negres Market Place, Haiti" *Journal of the Royal Anthropological Institute*. Junio. vol., 91. London.
- NAROTZKY, S. (2001a). *La antropología de los pueblos de España*. Icaria. Barcelona.
- NAROTZKY, S. (2001). "El afecto y el trabajo: La nueva economía entre la reciprocidad y el capital social" *Archipiélago Cuaderno de crítica de la cultura*. 48. Barcelona.
- NAROTZKY, S. (2003). "Economía y cultura: la dialéctica de la antropología económica" *Quaderns de l'Institut Català d'Antropologia*. 19. Barcelona.

- NAROTZKY, S. (2004). *Antropología económica. Nuevas tendencias*. Melusina. Barcelona.
- NAROTZKY, S. (2010). "La economía social: conceptos teóricos y economía real. Una perspectiva antropológica" - Slideshare [http://www.slideshare.net/slides_eoi/susana-narotzky-la-economia-social-conceptos-tericos-y-economia-real] (2012/06/27).
- NOGUÉ i FONT, J. (1988). "El fenómeno neorrural" *Agricultura y sociedad*. Abril-Junio. 47. Madrid.
- OBIOS, I.; FERRER, P. (2004). *El mercado de la Boquería*. Salsa Books. Barcelona.
- ORLOVE, B. S. (1986). "Ventas y trueques en el lago Titicaca: Un test para perspectivas alternativas", in H. VELASCO (bild.) ([1993] 1995). *Lecturas de Antropología Social y Cultural: La cultura y las culturas*. Cuadernos de la UNED. Madrid.
- OTAMENDI, X. (2011). "Bostehun urtean hutsik egin gabe" - *Berria* [<http://paperekoa.berria.info/plaza/2011-03-29/038/001/bostehun-urtean-hutsik-egin-gabe.htm>] (2011-03-29).
- PALAU, P. (2004). "Colores, aromas y sabores de los mercados mediterráneos" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunwerg. Barcelona.
- PÉREZ OROZCO, A. (2010). "Pensar en tiempos revueltos: Un seminario para profanas tras las Jornadas Feministas Estatales de Granada 2009" - *Economía Crítica y Crítica de la Economía*. [http://economicscritica.net/web/index.php?option=com_content&task=view&id=220&Itemid=38] (2010 septiembre).
- PIRENNE, H. (1939). *Historia económica y social de la edad media*. Fondo de Cultura Económica. México.
- PLATTNER, S. (ed.) ([1989] 1991). "Mercados y centros mercantiles" en *Antropología económica*. Alianza. México.
- PLATTNER, S. (ed.) ([1989] 1991). "El comportamiento económico de los mercados" en *Antropología económica*. Alianza. México.
- POLANYI, K. (2007) [1944]. *La gran transformación*. Fondo de Cultura Económica. México.
- POLANYI, K., ARENSBERG, C.M. y PEARSON, H.W. ([1957] 1976). *Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Labor. Barcelona.
- POLANYI, K. ([1977]1994). *El sustento del hombre*. Mondadori. Barcelona.
- RIERA, A. (2004). "De los agoranomos al mostassaf. La inspección de los mercados y los controles de calidad en el Mediterráneo desde la antigüedad hasta los tiempos modernos" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunwerg. Barcelona.
- ROSEBERRY, W. (1988). "Political economy" in *Annual Review of Anthropology*. vol., 17. Palo Alto.
- ROSEBERRY, W. ([1989] 1991). "Los campesinos y el mundo" en S. PLATTNER (ed.). *Antropología económica*. Alianza. México.
- SCOTT, J.C. (1976). *The Moral Economy of the Peasant*. Yale University Press. New Haven.
- SEPIC, L. (2004). "Estructura arquitectónica de los mercados mediterráneos" en J. ANGLÍ et al. *Mercados del Mediterráneo*. Lunwerg. Barcelona.

TAYLOR, C. (1994). *La ética de la autenticidad*. Paidós. Barcelona.

TERRADAS, I. ([1978]1993) "Realismo etnográfico. Una reconsideración del programa de Bronislaw K. Malinowski" in J. BESTARD (ed) *Después de Malinowski*, Tenerife, VI Congreso de Antropología

TERRADAS, I. (koord). (2011). *Antropología jurídica de la responsabilidad*. Andavira. Santiago de Compostela.

THOMPSON, E.P. (1971). "The moral economy of the English Crowd in the Eighteenth Century" *Past and Present Oxford Journal*. 50. Oxford.

THURMAN, A. W. (1937). *The folklore of capitalism*. Yale University Press. New Haven.

TÖNNIES, F. ([1887]1947). *Comunidad y Sociedad*. Losada. Buenos Aires.

WARMAN, A. (1976) ... *Y venimos a contradecir. Los campesinos de Morales y el estado nacional*. Ediciones de la casa chata. México.

WILLIAMS, R. ([1973]2001). *El campo y la ciudad*. Paidós. Buenos Aires.

WOLF, E. ([1966]1971). *Los campesinos*. Labor. Barcelona.

WOLF, E. (1987). *Europa y la gente sin historia*. Fondo de Cultura Económica. México.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Emprendimiento a nivel local. La necesidad de una estrategia de cooperación para el desarrollo del territorio.

Santiago Cantarero Sanz y Ricard
Calvo Palomares

Universitat de València

EMPRENDIMIENTO A NIVEL LOCAL. LA NECESIDAD DE UNA ESTRATEGIA DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO DEL TERRITORIO

Santiago Cantarero Sanz
Dep. Dirección de Empresas
Universitat de València

Ricard Calvo Palomares
Dep. Sociología
Universitat de València

Resumen

Los años de crecimiento económico basados en la construcción y actividades conexas ha supuesto el abandono de actividades tradicionales del ámbito rural y el trasvase de mano de obra del ámbito rural al urbano, provocando que el relevo generacional en estas actividades resultara casi inexistente. Este modelo de crecimiento centrado en el urbanismo, ahora fracasado, ha dejado un elevado número de trabajadores sin trabajo y, lo que es peor, sin expectativas claras de hacia donde orientar sus esfuerzos. Esta coyuntura, requiere la recuperación de políticas económicas activas orientadas al desarrollo del territorio y el diseño de proyectos para emprendedores que exploten estrategias de cooperación entre actividades económicas de diferentes sectores de actividad para promover el crecimiento económico y social desde una perspectiva sostenible. Consecuencia de diferentes trabajos y estudios realizados se pretende que esta comunicación evidencie la relevancia que estas políticas activas requieren sobre el territorio y la necesidad que las áreas de desarrollo local recuperen el protagonismo y capacidades necesarias para atender a la complejidad actual con la intención de promocionar el mismo a partir de sus potencialidades ociosas o infrautilizadas.

Palabras clave: desarrollo local, desarrollo rural, creación empresas, estrategias cooperación

Clasificación JEL: R11 Economía regional: crecimiento, desarrollo y cambios

1. La coyuntura económica actual.

Evaluar la situación de la economía española, *a grosso modo*, evidencia la compleja y difícil situación en la que se encuentra y cómo las supuestas medidas para subsanar el declive de algunos índices clave de la economía se traduce en la provocación del declive de un elevado número de variables sociales.

La tasa de desempleo se sitúa por encima del 25% y se muestra resistente a bajar de esa situación. El bajo ritmo de crecimiento de la economía anima a la tasa de desempleo a perseverar en esta situación. Las modificaciones en la estructura fiscal animan a que este crecimiento se postergue y los excesos del sector financiero, traducidos en enormes provisiones por depreciación de los activos y por el aumento de los créditos morosos inciden sobremanera sobre la capacidad de crecimiento por la falta de dinero en el mercado, desviado a limpiar los balances de la especulación.

Este proceso vicioso que tiende a retroalimentarse una y otra vez (Myrdal, 1957), se intenta compensar a través de diferentes reformas estructurales, tendentes a reducir el volumen de gasto y endeudamiento y a generar incrementos de los ingresos del Estado para mejorar su financiación y facilitar la reducción del endeudamiento público. A nivel social, estas medidas, se constatan en una serie de recortes sociales que suponen una serie de alivios a las arcas del Estado pero que supone trasladar la carga del servicio del sector público al sector privado con los consecuentes copagos por la prestación. En cualquier caso, la finalidad de las acciones políticas centrales es intentar incidir sobre los aspectos macroeconómicos sin atender a su repercusión sobre el territorio, de manera que en algunos de ellos estas medidas resulten beneficiosas, mientras que para otros, por su estructura de gasto o por su trayectoria gestora en los últimos lustros, suponga un estrangulamiento más que evidente, trasladando esta situación agónica a instituciones de menor rango como ayuntamientos y mancomunidades, que padecen los excesos de otros amén de los suyos.

Como consecuencia evidente, la separación entre las necesidades de los territorios concretos con respecto a las políticas económicas centrales y autonómicas, requiere que los municipios tomen las riendas para buscar sus propias soluciones dentro de los límites que marca la normativa y la propia circunstancia que le rodea. Es decir, debería articular políticas activas que se engloban dentro del Desarrollo Local, que son las políticas propias de las situaciones de crisis profundas cuando las distancias entre gobiernos y ciudadanos se plasman como muy grandes.

2. La coyuntura económica futura.

Hacer previsiones de futuro en economía es una labor arriesgada, pero en ocasiones, y de forma basta, se puede intuir como podría ser este comportamiento. Los procesos de globalización y el constante crecimiento de economías antes denominadas emergentes y que se evidencian como auténticas fábricas, y que en población suponen más del 50% del total mundial

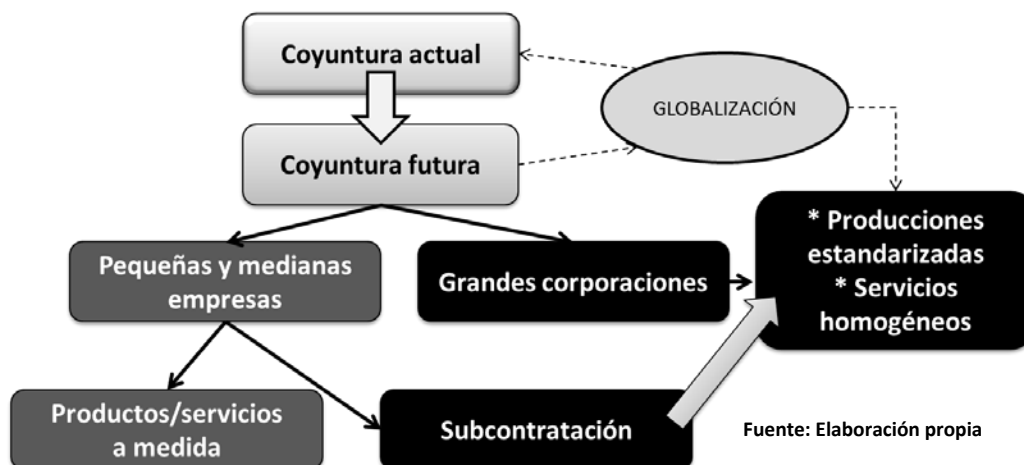
(China, India, Brasil, Rusia, México...), nos permite observar el nacimiento y crecimiento de macro corporaciones tendentes a la fabricación de productos a escala mundial.

Este tipo de empresas gigantes nacen con vocación de explotar sus ventajas en costes inundando el mercado mundial de productos baratos. Esta acción productiva y comercial genera rentas internas, dando lugar al crecimiento de la renta disponible de los habitantes de los países donde reside esa industria, que va acompasando su crecimiento. A partir de ese momento y por dos vías diferentes se acentúa su crecimiento. Primero, el crecimiento externo atendiendo al mercado mundial y, en segundo lugar, se produce un incremento de la demanda interna, que da lugar a un mayor desarrollo económico y necesidad de tamaño productivo. Estos crecimientos simultáneos junto con el elevado número de población que existe en estas “nuevas” economías capitalistas, da lugar a estas inmensas corporaciones.

Frente a estas empresas, *born global* en muchas ocasiones, situadas en economías en crecimiento mientras la crisis desacelera y endeuda a las economías “avanzadas”, los gobiernos de los países “ricos” sometidos a situaciones de decrecimiento articulan reformas para salir de esta situación y compensar su situación mundial, ya que las economías domésticas solo se pueden entender en el contexto en el que compiten, por lo que las decisiones políticas del gobierno central tienen que ir en consonancia con el ámbito en el que se relacionan, y que en este caso es el mundial. Por este motivo, la lejanía entre gobiernos y territorios resulta más evidente,

Frente a estas macro empresas se encontrarían un elevado número de empresas pequeñas y medianas que podrían optar por dos tipos de comportamiento diferenciados (Ver figura 1). Por un lado estarían aquellas que se dedicarían a la realización de productos o la prestación de servicios adecuándolo a las peticiones del cliente final y que serían empresas que actuarían vía diferenciación. Para que éstas fueran sostenibles, deberían venir acompañadas de acciones de innovación tanto en producto como en procesos que reportaran al cliente un producto único que no pueden ofrecer las empresas actuantes mediante grandes lotes de productos homogéneos.

FIGURA 1. Posibles comportamientos empresariales futuros.



Dentro de las empresas pequeñas y medianas también se encontrarían un conjunto de empresas que actuarían como subsidiarias de las grandes corporaciones, por lo que actuarían vía costes realizando algún subproducto o prestando actividades de servicios dentro de este argumento competitivo.

3. La necesidad del desarrollo local. Un breve repaso terminológico

Intentar intuir cómo se va a comportar el futuro de la economía es complejo y, en muchas ocasiones, incierto. Pero sí parece más evidente, la distancia que se va imponiendo entre lo particular y lo global. Esta distancia es la que se debe compensar de alguna manera para que lo particular pueda aprehender su capacidad de desarrollo. Dentro de este ámbito particular se engloba el desarrollo local y sus políticas activas sustentadas sobre los recursos endógenos, las capacidades territoriales y la necesidad de entender el territorio como una unidad económica completa que compite con otras para poder sobrevivir (Cantarero *et al*, 2011).

Entender la relevancia de los recursos endógenos, los propios del territorio, no siempre es una tarea sencilla y más cuando el crecimiento territorial se ha asentado durante los últimos lustros en actividades muy concretas como la construcción y actividades comerciales e industriales vinculadas o condicionadas en mayor o menor medida por ella. Además, las orientaciones hacia lo próximo, hacia el desarrollo local coinciden con situaciones en las que el crecimiento económico deja de existir o se muestra insuficiente como para generar bienestar económico y social en el ámbito cercano.

Valcárcel (1990:78) establece que una de las causas para de la aparición del desarrollo local es la respuesta al “descenso de la inversión privada y la limitada expansión del funcionariado, que han puesto de relieve la importancia del desarrollo endógeno y el espíritu solidario de ciertas comunidades para el asociacionismo, la creación de empresas locales y el autodesarrollo”, por lo que el desarrollo endógeno debe entenderse como el impulso al desarrollo local “en base a su potencial endógeno y, en especial, para promocionar empresas generadoras de empleo en función de sus recursos y necesidades”.

En esta misma línea Antuñano y otros (1993) establecen que el desarrollo local es “aquella acción integral emprendida de modo concertado por los agentes sociales de una determinada comunidad, con el fin de desarrollar el territorio local a través de la valorización de sus recursos humanos y materiales, manteniendo una negociación o diálogo con los centros de decisión económicos, sociales y políticos de los que dependen”

Sengenberger (1993:553) propone que el desarrollo local endógeno implique la posibilidad de emprender el camino del desarrollo y organizarlo desde dentro a través del aprovechamiento máximo y óptimo de los recursos de una zona dada, entre ellas el capital, la mano de obra y ciertas bases organizadas, como la infraestructura local, en vez de esperar, o de intentar atraer, a capital y empresas exteriores para fomentar el crecimiento y el empleo. De este modo, las economías locales pueden ser generadoras de ventajas competitivas, ya que se basan en un mejor aprovechamiento de los recursos y en una cooperación más intensa entre las empresas, los trabajadores y otros agentes locales, pudiendo dar lugar a una mejor eficiencia y el surgimiento de innovaciones. Para ello se posiciona como necesario que las actuaciones aporten una concepción del binomio territorio-población como un todo –visión

integral-, que requiera de todos y cada uno de los recursos presentes en él –visión integrada- y que busque entre sus finalidades la obtención de efectos sinérgicos –visión integradora- son los principales fundamentos de cualquier política pública de intervención (Calvo, 2011).

Este proceso de cambio y de enriquecimiento de las estructuras económicas en un territorio homogéneo por sus características culturales, sociales y económicas, deberán aunar distintas fuerzas¹ y factores² con vistas a una movilización eficaz en torno a proyectos de desarrollo. Silva (2005:84) considera que el desarrollo local y regional “es un proceso eminentemente endógeno que procura aprovechar sus potencialidades propias –naturales, humanas, institucionales y organizacionales- para transformar los sistemas productivos locales con el propósito de mejorar la calidad de vida de la población”, y un instrumento para ello es la planificación estratégica.

Contell (1996:173) establece que para favorecer el desarrollo de las capacidades de los territorios se requiere, previamente, un exacto conocimiento de sus fortalezas y debilidades, así como establecer acciones encaminadas a la detección, formación y asesoramiento de personas emprendedoras, capaces de crear autoempleo y de desarrollar posteriormente sus proyectos empresariales, generando así mayor riqueza en el territorio y mejorando las posibilidades de aumentar la calidad de vida en el mismo. Por lo que, el desarrollo local consistirá en favorecer un desarrollo sostenido de la actividad económica de un territorio y poner en marcha estrategias que permitan aflorar nuevas iniciativas empresariales, además de mejorar las capacidades existentes en un territorio (local, comarcal, regional) para favorecer la creación, asentamiento y desarrollo de empresas.

Vázquez Barquero (1999:29) sostiene que “el desarrollo endógeno persigue satisfacer las necesidades y las demandas de una población local a través de la participación activa de la comunidad local en la división internacional o nacional del trabajo como lograr el bienestar económico, social y cultural de la comunidad local en su conjunto. La estrategia de desarrollo propone, por tanto, además de desarrollar los aspectos productivos (agrarios, industriales, de servicios), potenciar también las dimensiones sociales y culturales que afectan al bienestar de la sociedad. Ello conduce a diferentes senderos de desarrollo, según sean las características y capacidades de cada economía y sociedad local”.

El repaso somero de la literatura al respecto del desarrollo local evidencia la necesidad de reorientar la visión del territorio hacia acciones y recursos de proximidad. Pero no es simplemente un proceso de carácter económico. Las políticas de desarrollo local, para su articulación exitosa, precisan de manera previa cierto grado de movilización social y cultural y la participación activa y no obstruccionista del poder político (Cantarero, 2011; Cantarero *et al*, 2011) que facilite el desarrollo de iniciativas empresariales que sean capaces de romper con los comportamientos circulares viciosos (Myrdal, 1957) que se producen

¹ El término fuerzas hace referencia a la participación de actores, tanto públicos como privados en el desarrollo de iniciativas.

² Por factores se comprenden aquellos recursos que posee el territorio para llevar a cabo iniciativas de desarrollo local.

cuando las economías permanecen durante ejercicios en situaciones de decrecimiento.

4. El desarrollo del territorio ante la coyuntura actual y futura

Si se tiene claro en qué situación se encuentra la economía, tanto la estatal como la propia del territorio, si se valora la incidencia de las políticas estatales sobre la particularidad del territorio y la distancia o inadecuación de unas para atender los problemas de otros, si se valora hacia donde se encamina la economía global y cómo podría ser el desarrollo empresarial, con respecto al tamaño y argumento competitivo, cabe plantearse que las soluciones a los problemas locales requieren de soluciones locales, próximas a la realidad y al aprovechamiento, dentro del posible de las potencialidades existentes.

Las acciones de los gobiernos centrales determinarán los extremos de un amplio intervalo de posibilidades, regulando aspectos fiscales, laborales o técnicos, pero serán incapaces de fomentar acciones concretas, ya que éstas dependen de los recursos que caracterizan al territorio.

El proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de un territorio determinado, ya sea una ciudad, comarca o región permitirá identificar tres dimensiones diferenciadas, ya que las acciones de desarrollo local pueden llevarse sobre todas ellas simultáneamente o solo sobre aquellas que lo precisen para propiciar el crecimiento. Estas dimensiones serían: la dimensión económica, la dimensión socio-cultural y la dimensión política y administrativa (Vázquez Barquero, 1986:105-106, 2000:6; Furió, 1996:107):

La dimensión económica hace referencia a la capacidad demostrada por las empresas del territorio en cuestión, para organizar los factores productivos con un nivel de productividad suficiente para ser competitivos en el mercado. De manera que la división del trabajo entre las empresas del sistema productivo local estimule el cambio tecnológico, generando a su vez la acumulación de conocimiento experto que facilitará la introducción de nuevas tecnologías, generando un sistema de formación profesional local tendente a la consolidación de los conocimientos, facilitando una fuerte integración entre las instituciones y la economía local, que favorece la innovación y la adaptación a los cambios ambientales y a la difusión de la información técnica y comercial, capacitando a los sujetos económicos locales, para solventar adecuadamente los problemas a los que se enfrenta el sistema productivo. La consolidación del sistema local depende tanto de variables de carácter endógeno al territorio como exógenas al mismo, siendo las variables endógenas las responsables del mantenimiento y desarrollo del proceso de desarrollo local ya que son las que inciden sobre la innovación, información y las formas de regulación social del territorio.

La dimensión socio-cultural, vendrá justificada por la existencia de una serie de instituciones locales que sirven de base al proceso de desarrollo y que fomentan una identidad local proyectada en una cultura propia que facilita el desarrollo local, incidiendo en los aspectos positivos del mismo, como la consideración de la capacidad empresarial y el surgimiento de nuevas iniciativas como algo necesario y deseado para la comunidad. La existencia de estructuras familiares con vínculos intergeneracionales altamente

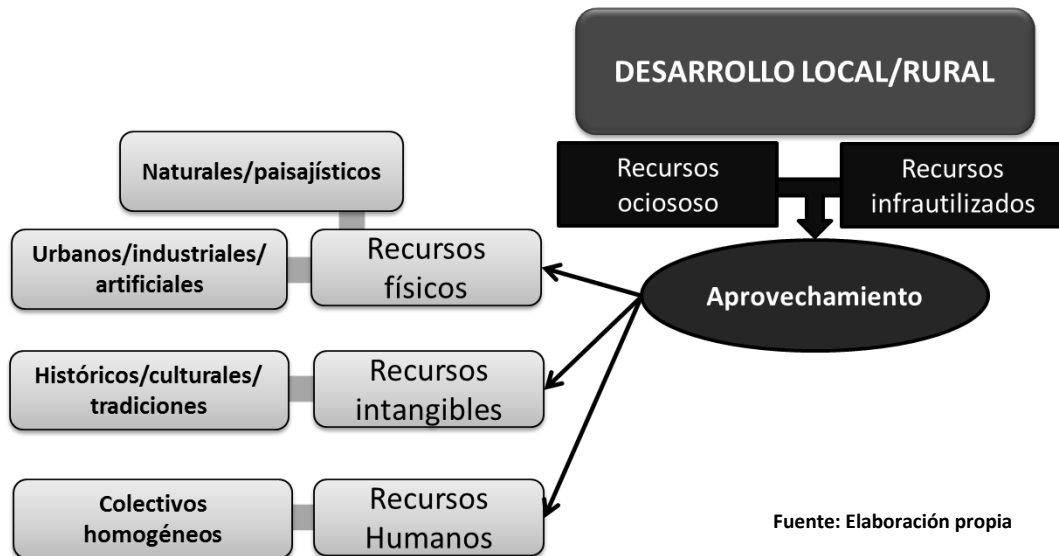
cohesionados, resultando una unidad de renta y producción, y la existencia de una organización social con un nivel suficiente de actividades mercantiles, así como el poseer un sistema urbano desarrollado serían aspectos socio-culturales característicos del desarrollo local.

La dimensión política y administrativa contemplaría a las actitudes del ámbito público e iniciativas locales que pretenden crear un entorno local favorable a la producción, impulsando el desarrollo sostenible desde una perspectiva endógena.

El desarrollo local representa un conjunto de ideas teóricas que tratan de explicar la creciente complejidad de la economía en un contexto territorial y los procesos entendidos como dinámicas de cambio social, basándose en elementos económicos y extraeconómicos. Y que pretende centrar el desarrollo de sus estrategias sobre el conjunto de recursos que definen el territorio en donde se van a implantar. El desarrollo rural, la aplicación del desarrollo local en ámbitos no urbanos y que pretende el aprovechamiento de los recursos ociosos o infrautilizados del territorio. La consideración de recurso hace referencia tanto a los recursos físicos, como los humanos y los intangibles (Ver figura 2).

La valoración de los recursos físicos pretende considerar tanto los de tipo natural, considerando que estos recursos son tanto los de carácter agrícola como toda aquella vegetación y fauna que existe de manera natural o artificial en el territorio. A su vez, los recursos físicos contemplan las diferentes edificaciones, ya sean históricas y de otra índole que conforman el paisaje urbano o rural del territorio, incluyendo también las de carácter industrial. Consiste en tener un inventario de los recursos físicos disponibles y existentes.

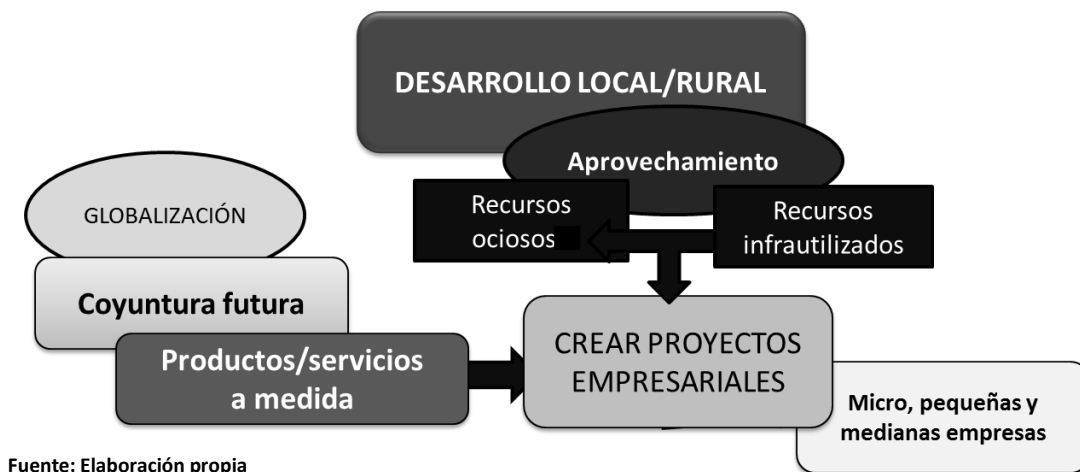
Los recursos humanos son pieza fundamental dentro del desarrollo local. En este ámbito no solo se contempla su distribución edad y otras características, que quizás sean las menos relevantes. Lo que se pretende con este análisis es identificar colectivos con características homogéneas con la intención de evaluar sus necesidades y/o potencialidades. Por lo que cabe distinguir a los emprendedores/empresarios, amas de casa, clubs deportivos, jubilados, parados, ex-toxicómanos y demás colectivos existentes, asociados o no y las relaciones que se dan entre ellos.

FIGURA 2. Los recursos en el Desarrollo local

En tercer lugar cabe mencionar los recursos intangibles. Estos recursos recogen el pasado del territorio desde una perspectiva histórica, cultural e industrial que justifican la existencia de un municipio en una ubicación determinada. Así mismo, la cultura incide sobre las relaciones sociales y la orientación de los diferentes colectivos de personas existentes y la forma de relacionarse, marca la orientación hacia el emprendimiento y la forma de relacionarse con los recursos físicos.

5. El desarrollo del territorio a través de la generación de riqueza socio-económica

La valoración de los recursos existentes en el territorio atiende a la posibilidad de aprovechar aquellos que estén ociosos y que se conviertan en generadores de riqueza colectiva –bien común y que puedan dar lugar a procesos de creación de empresas. La generación de rentas se traduce en mejoras de bienestar económico y también en bienestar social.

FIGURA 3. La creación de actividad empresarial en el desarrollo local.

Este proceso de creación de empresas, recogido en la figura 3, precisa, entre otros principios:

- La aceptación social, el convencimiento social que las iniciativas socioeconómicas a desarrollar en el territorio son deseadas y necesarias. El cambio cultural del ámbito en el que se pretenden desarrollar acciones emprendedoras resulta necesario y fundamental, en ocasiones, para tener éxito.
- La movilización de colectivos sociales con necesidades (parados, ex toxicómanos, ex reclusos, etc) y colectivos con saber hacer (empresarios/emprendedores en activo y retirados, entre otros). La transferencia de conocimiento experto y el enfrentar iniciativas son aspecto clave para el éxito de nuevas iniciativas.
- La necesaria perspectiva de la sostenibilidad de los recursos. Los proyectos actuales no deben limitar los proyectos futuros ni las sociedades futuras, por lo que la utilización de los recursos naturales actuales deben tener la capacidad de regenerarse como vía para que los proyectos de creación de empresas considerados tengan vocación de largo plazo.
- Perspectiva de largo plazo. Más largo que las legislaturas, por lo que requiere un compromiso de sostenibilidad de las acciones con el paso del tiempo independientemente del color del gobierno local, con la intención de limitar el obstruccionismo que en ocasiones se evidencia en los gobiernos locales.
- La necesidad de fomentar lo máximo posible el flujo de las rentas dentro del territorio. El desarrollo local debe intentar facilitar que las rentas gastadas en otros territorios por la prestación de servicios o la compra de bienes retornen al territorio ofertándose estos, en la medida de las posibilidades, en las mismas condiciones de calidad y precio.
- Se debe contemplar el concepto de competencia inter territorial como mecanismo de mejora continua.

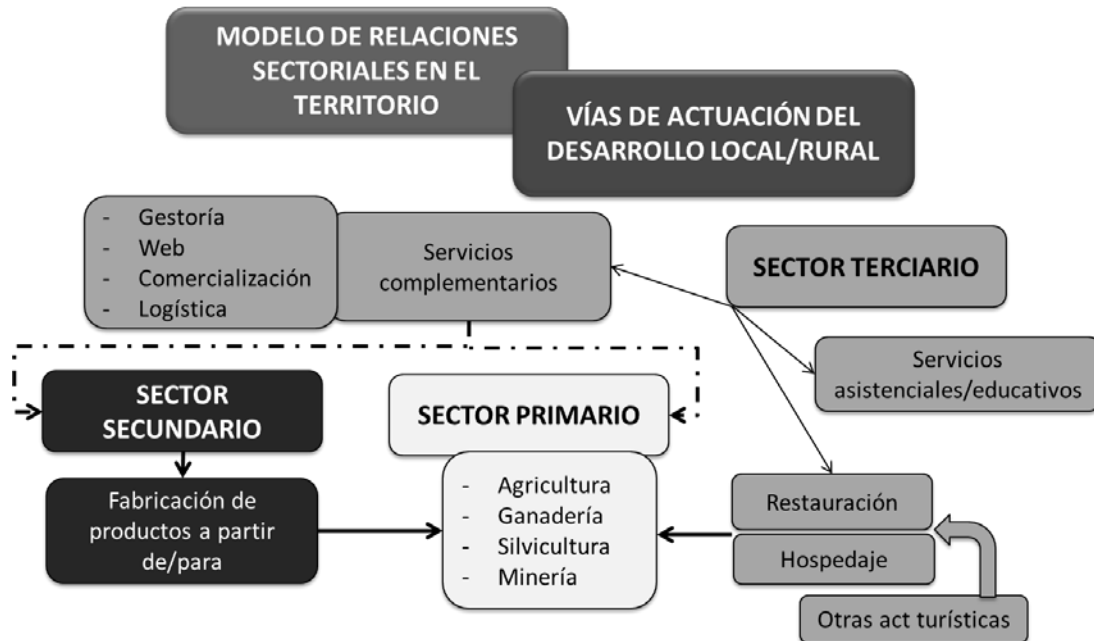
La consideración de estos principios atiende a la necesidad de crear una base de desarrollo económico y social tendente a movilizar los recursos internos de cualquier tipo para la generación de proyectos generadores de riqueza que reporten futuro al territorio y sirvan de mecanismo de integración y cooperación social.

El proceso de creación de iniciativas desde la perspectiva del desarrollo local posee una doble visión, económica y social, que pretende entender el territorio como una “unidad económica” de cooperación intersectorial e intra territorial, con la intención de fomentar al máximo posible las relaciones comerciales y de recursos humanos dentro del territorio, además de fomentar tantas iniciativas socioeconómicas como sean posible a partir de los recursos ociosos disponibles o infrautilizados, para que los flujos monetarios que se produzca en forma de salarios o rentas empresariales redunden básicamente sobre el territorio.

En este sentido, la situación “ideal” se produciría cuando existiese una relación directa entre las actividades económicas locales pertenecientes a cada uno de los sectores de actividad y se produjeran entre ellas enganches o relaciones de cooperación que facilitasen la actividad económica interna, promoviendo el

trasvase de rentas locales y capaces de actuar como unidades socioeconómicas con respecto a otros territorios, facilitando la capacidad competitiva interna y, por tanto, fomentando el desarrollo local.

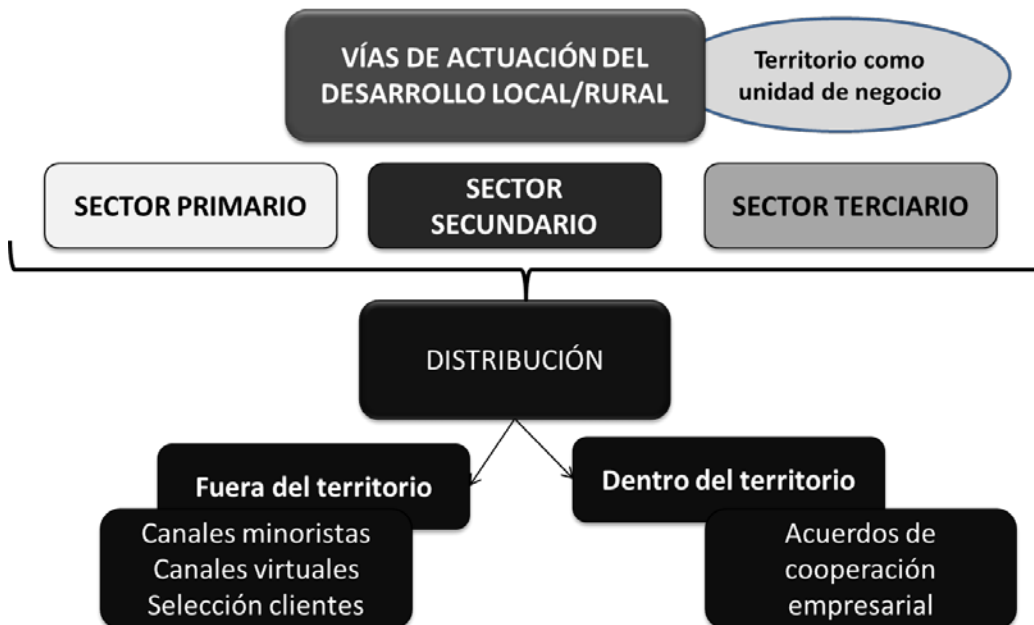
FIGURA 4. La relación entre el desarrollo local y los sectores de actividad.



Fuente: Elaboración propia

El gráfico (Ver figura 4 y 5) recoge el sentido de las relaciones y dónde se podrían producir esas relaciones de cooperación interna, pero no se debe perder de vista cuál podría ser la evolución futura del entorno y el posible comportamiento de la economía y de las empresas, con el desarrollo de corporaciones gigantes de producción estandarizada por un lado, y el desarrollo de PYME's especializadas en productos diferenciados.

Figura 5. Vías de actuación dentro y fuera del territorio.



Fuente: Elaboración propia

6. ¿Qué nos dice la realidad? ¿Cómo ha evolucionado el modelo?

El planteamiento del modelo anterior, que valora la importancia de los recursos endógenos como elementos clave para el desarrollo social y económico de un territorio desde una perspectiva sostenible, debería intentar refrendarse con la situación actual.

La valoración de los estudios realizados en torno al desarrollo local y técnicos de desarrollo local (Sanchis y Cantarero 1999; Sanchis, Campos y Cantarero, 2002; APRODEL, 2004; Sanchis, 2006; Cantarero, 2011; Calvo, 2011), se evidencia que el modelo actual, el que se implementa sobre el territorio, evidencia notables diferencias con el modelo de actuación original concebido como elemento de respuesta ante la coyuntura económica y social y a la distancia entre las políticas centrales y las necesidades locales desde la década de los años ochenta del siglo pasado. Ante esta coyuntura, se propone una revisión de la evolución que ha tenido el modelo de desarrollo local implantado en nuestro territorio desde la década de los ochenta, en base a un análisis DAFO (Ver figura 6), que contemple, a partir de los estudios anteriores, qué potencialidades tiene en la actualidad el desarrollo local con respecto a su aplicación/concepción empírica actual y qué debilidades evidencia. Por otro lado, dentro de esta matriz de análisis, se contempla su relación con el entorno evaluando las posibles oportunidades y amenazas existentes.

FIGURA 6. Matriz DAFO.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Visión cortoplacista • Visión extremadamente localista • Visión estática • Visión de oferta • Visión economicista • Modelo sin una autofinanciación • Modelo sin objetivos • No se han generado redes de cooperación entre los actores • No hay búsqueda continua de necesidades 	<ul style="list-style-type: none"> • No se ha valorado • La labor desarrollada no ha tenido reconocimiento social • No es una apuesta real, no hay un compromiso político, no hay concepción ni objetivos • Cambio de la visión local por la estatal/autonómica.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Pese a los recortes ha resistido y no ha desaparecido del todo • Pese a no evaluar y no tener datos de los resultados obtenidos, estos han existido y son positivos • Es un modelo capaz de adaptarse 	<ul style="list-style-type: none"> • Es una necesidad del territorio, más si cabe en situación de crisis como la actual • El desarrollo es mucho más que el mero crecimiento

Fuente: Adaptación de Calvo y Martínez-Puche, 2012

Debilidades. La visión cortoplacista actúa como limitador y va relacionada en gran medida con las legislaturas políticas. Las acciones de movilización social y

el desarrollo de proyectos emprendedores no deberían verse limitadas por el tiempo, ya que son actividades deseables independientemente de quien gobierne en cada momento. Pese a ello, los estudios evidencian una clara tendencia a que las actuaciones en el territorio van condicionadas a la obtención de un rédito electoral. Ello se ha manifestado en una clara dependencia del poder político actuante, tanto a nivel local como supralocal. Una doble sujeción-dependencia al poder político se ha articulado en el modelo: la falta de concreción de la actividad por un lado, y por otro, la ausencia de autonomía en el desarrollo del trabajo (Cantarero *et al*, 2011).

Junto a ello, la aparición de localismos en el desarrollo del modelo es otro de los factores a tener muy en cuenta (Calvo, 2011). Por un lado, hemos asistido a la aparición de un localismo mal entendido, que ha originado que los límites geográficos de la localidad hayan supuesto en muchos casos un elemento potenciador de una visión totalmente endógena, provocando un individualismo máximo en las actuaciones emprendidas. Ello ha dificultado en gran medida el desarrollo integral del territorio, en este caso entendido, como un territorio más amplio al de la localidad –agrupación de varios municipios con los que se pudiera tener afinidades económicas, sociales, productivas, territoriales, etc., mancomunidad, comarca, provincia o la misma comunidad autónoma incluso. Se confunde por tanto, local (territorio) con localidad (límites municipales). La realidad nos muestra una competencia entre territorios cercanos encubierta, donde los intereses –visibles u ocultos- al desarrollo de determinados programas, o la simple competencia entre entidades vecinas pueden estar en la base del mismo. Ello ha derivado incluso en rivalidades sobre todo entre municipios cercanos para la implementación de actuaciones.

Desarrollo de acciones reactivas y no proactivas que limitan el alcance de futuro, limitando la actuación a la solución de una coyuntura actual que de un problema estructural, dando una visión estática de la realidad y centrada en la obtención de recursos ajenos (subvenciones) para el desarrollo de iniciativas localistas de dudosa rentabilidad social y/o económica. Se pierde la capacidad de analizar el problema propio y la solución al mismo planteando soluciones a partir de la posibilidad de financiación ajena de iniciativas de carácter generalista que no atienden a la realidad local. Este clientelismo subvencionado ha sido máximo en la figura de los propios técnicos, siendo su origen subvencionado el mejor de los indicadores de cómo desde un principio ha existido una dependencia económica directa de las subvenciones por parte del modelo (Calvo, 2011, Cantarero, 2011). Ello se ha convertido en un rasgo muy característico del modelo, aspecto que ha perdurado en el tiempo hasta nuestros días.

No se plantea un modelo con unos objetivos concretos, medibles y objetivables que permitan su control efectivo. Éstos se definen a partir de generalidades que generan expectativas pero que no se traducen en acciones concretas medibles.

No se ha invertido tiempo para facilitar la interacción entre grupos sociales y favorecer el asociacionismo entre actores sociales, que permita la transmisión del conocimiento y el saber hacer y el desarrollo de proyectos. De esta manera, las acciones de desarrollo local se ven lastradas ya que no hay conciencia social para la implementación de acciones ni conciencia social para las mismas. Se siguen primando las acciones individualistas.

Fruto de la conjunción de muchos de los factores descritos, una dificultad operativa aparecida en este tiempo como ha sido la escasa importancia otorgada a la detección continua de las necesidades del territorio. La búsqueda continua de necesidades no existe por la propia concepción política de los territorios, en donde los objetivos se fijan a priori y para cumplimiento antes del término de la legislatura, por lo que la necesidad de atender circunstancias que van surgiendo solo se intervienen de manera reactiva y puntual. Quizás la propia concepción de presupuesto en la administración pública remarque esta forma de actuar.

Fortalezas. Dentro de la consideración de aquellos aspectos relevantes del desarrollo local cabe plantearse que, a pesar de los recortes, siguen en activo un número relevante de agentes de desarrollo local y que el modelo, con retraso, empieza a ser atractivo por su potencial territorial. Si bien es cierto que una gran parte de los agentes de desarrollo local sujetos a una subvención han visto desaparecer su puesto de trabajo (casi uno de cada dos), se mantiene un cuerpo de técnicos con formación específica en desarrollo endógeno que permite desde el ámbito municipal la pervivencia del crecimiento desde lo local. Tanto ha sido así que aquellos territorios que apostaron en su momento por estructurar y organizar sus servicios, con la situación de crisis han salido fortalecidos, adquiriendo una clara ventaja competitiva con el resto.

Además, desde su origen y concepción, estos modelos de crecimiento poseen la facultad de adaptarse a las características de cada territorio y completarse desde diferentes áreas de conocimiento, dotando a este modelo de una gran versatilidad y adaptación al entorno. El surgimiento de estas políticas es como respuesta a situaciones de crisis y, por tanto, de entornos turbulentos, que requieren la máxima adaptación y la necesidad de una visión proactiva.

Amenazas. La historia del modelo se convierte en sí misma en un lastre para el mismo, ya que no ha conseguido en estos casi treinta años de funcionamiento que la sociedad haya valorado su utilidad como tal. En ello, mucho ha influenciado que desde las instituciones supra territoriales no se haya propiciado este tipo de políticas activas, ni se haya buscado un modelo de crecimiento homogéneo definido, ni se haya potenciado. Este comportamiento repetido durante lustros dificulta la introducción de otras formas de entender el desarrollo, y más cuando el modelo anterior reportó altos niveles de rentas. Sólo en aquellos territorios donde ha permanecido presente y con cierto grado de autonomía el desarrollo local se ve como algo posible y natural, pero son un número reducido.

Los excesos del modelo anterior ha llevado a darle un carácter residual al desarrollo local, ya que los modelos de crecimiento difuso o centro periferia y la especialización del producto o servicio intensivo en manos de obra le ha quitado relevancia a otras formas de actuar en el mercado basadas en los recursos propios desprestigiando, en cierta manera, este conjunto de políticas endógenas y centrando la atención en las acciones del nivel superior y el reparto de fondos para acometer acciones propiciadas desde arriba, cambiando la visión local por la autonómica o central. Buena muestra de ello, es la reciente reforma de la Ley de bases del Regulación del Régimen Local, que desasiste al modelo de poder ser aplicado desde un nivel local, recuperándose las competencias para niveles supralocales, hecho que dificultará en gran medida el desarrollo de los territorios.

Oportunidades. La coyuntura actual es la idónea para el desarrollo local, ya que el desarrollo local es consecuencia de los periodos de crisis y éste, como se observa, es especialmente crítico. Lo relevante es lo cercano, el problema personalizado es local, las políticas macro carecen de capacidad para satisfacer las necesidades individuales o de colectivos pequeños y el desarrollo local no es incompatible con las políticas macroeconómicas, al contrario, es la adecuación a la realidad territorial.

Las acciones centralistas, ya sean de carácter nacional o autonómico, resultan limitadas en aspectos de carácter económico principalmente, evidenciando la lejanía con la población. Por el contrario, el desarrollo local, que tiene un componente económico innegable precisa, para su desarrollo efectivo, de cierto grado de movilización e integración social, de manera que el crecimiento en este conjunto de políticas activas de desarrollo local no solo es económico sino también social. Dicho así, el éxito del desarrollo local es el éxito de la sociedad donde se articula, de sus miembros, no solo del rendimiento de los recursos económicos invertidos.

7. Puesta en marcha del Modelo intra sectorial extra territorial.

Este modelo antes enunciado, que posibilita el fomento de las relaciones internas a través de acuerdos de cooperación y que estructura el territorio como una unidad competitiva con respecto a otros territorios se enfrenta con dificultades evidentes de tipo social, cultural, político y económico.

La principal resistencia radica en arbitrar algún tipo de mecanismo capaz de poner en marcha este proceso y fomentar su desarrollo posterior con éxito, de manera que a largo plazo el territorio, atendiendo a sus recursos, pueda poner en marcha un modelo de relaciones internas, creando una cultura orientada a este éxito, con cierto grado de movilización social interna y que no se vea lastrada por empecinamientos y disputas políticas por la permanencia en el puesto y que, en múltiples ocasiones, actúan como obstaculizadores ya que inciden negativamente en las acciones de cambio cultural y de movilización social.

El éxito del modelo quizás venga sustentado sobre tres patas:

- Actores socioeconómicos.
- Alcaldía y líderes políticos/sociales locales.
- Técnicos de desarrollo local.

Los empresarios resultan pieza clave ya que son ellos los que tienen la capacidad de llevar a cabo acuerdos de cooperación así como la capacidad de contratar trabajadores y poner en marcha nuevas iniciativas empresariales que se traducen en situaciones de mejora local. Generan rentas a través del pago de salarios y del pago de impuestos, directos e indirectos, además de tasas locales que se traducirán en inversiones en el territorio tendentes a mejorar el bienestar social. La economía actual se sustenta sobre la iniciativa privada que son las empresas. La coyuntura futura probablemente se seguirá sosteniendo sobre la iniciativa privada, por lo que los empresarios actuales y los emprendedores de futuro son la base del crecimiento y el desarrollo.

El ámbito político local es el que debe crear las bases para el cambio cultural y la movilización social tendente a limitar los comportamientos obstruccionistas que pudieran existir y fomentar las nuevas forma de entender la realidad y

como enfrentarla para tener éxito. Incorporar el sentido de la sostenibilidad para el éxito y la necesidad del emprendimiento como algo deseable y positivo para todos. Debe centrar su discurso y comportamiento sobre la realidad local y trabajar por ella. Quizás esta pata sea la más compleja y difícil.

Los técnicos de desarrollo local, como conocedores de los recursos locales, de la estructura social y de la estructura económica son los que deben actuar como catalizadores de la actividad económica y social, fomentando las relaciones entre colectivos, prever posibles proyectos empresariales, incidir sobre colectivos sociales con necesidad y ser punto de relación para el fomento de los acuerdos de cooperación local. La dificultad radica en el desprestigio de la figura del agente, el constante proceso de participación de su trabajo en tareas cada vez más específicas y concretas que hacen perder la visión de globalidad que requiere el territorio. La usurpación de sus funciones técnicas por niveles políticos que desconfían de sus actitudes y por la orientación de las políticas locales a la duración de las legislaturas y su necesidad de evidenciarse.

Conseguir efectos sinérgicos en base a la aportación conjunta de todos y cada uno de los agentes sociales presentes en el medio se convierte en el instrumento clave de mejora a nivel local. La búsqueda actual de la acción beneficiosa de la convergencia de posiciones entre los actores sociales a nivel local, se materializará en los efectos sinérgicos de un modelo integrado de acción social sobre el medio, lo que supone en sí mismo una mejora social colectiva del territorio.

De manera que el éxito futuro de las políticas de desarrollo local se sustentan sobre la base de crear una serie de acciones de movilización social que creen el ambiente adecuado para facilitar las acciones de emprendimiento y creación de empresas, que a su vez, permitan asentar los procesos de crecimiento económico y social del territorio.

Referencias bibliográficas

Antuñano, I. y otros (1993): "Experiencias de desarrollo local en la Comunidad Valenciana: un primer avance", *Comunicación 2º Congreso de Economía Valenciana*, 28-30 abril, Castellón, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

APRODEL (2004): *Encuesta sobre la situación actual del Desarrollo Local en la Comunidad de Madrid. Informe Aprodell*, Asociación de profesionales del desarrollo local, Madrid. www.aprodelmadrid.org.

Calvo Palomares, R. (2011): *AEDL (Agente de Empleo y Desarrollo Local): una aproximación sociológica al estudio de una profesión*. PUV-Publicacions de la Universitat de València. Valencia.

Calvo Palomares, R. y Martínez Puche, A. (2012): "Empleo y desarrollo desde lo local: un análisis DAFO de 25 años de actividad de los AEDL en la Comunitat Valenciana", en Martínez-Puche, A. y Calvo, R. (coords.) (2012): *Valoraciones técnicas y repercusiones territoriales sobre el ejercicio profesional del desarrollo local*. Editorial Germania, Alzira (Valencia), pp. 147-201.

Cantarero Sanz, S. (2011): *El agente de desarrollo local*, editorial Académica española, Saarbrücken (Germany).

Cantarero Sanz, S., Sanchis Palacio, J. R., & Comeche Matinez, J. M. (2011). "The role of the agent of local development In the creation of enterprises In the context of the local development. The valencian case". Barcelona, *Scripta nova-revista electronica de geografia y ciencias sociales*, 15(358), 1-13.

Contell García, T. (1996): "Empresarialidad y emprendurismo, dos conceptos clave para el desarrollo local", *Revista Valenciana D'Estudis Autonòmics*, num 16, junio/septiembre 1996.

Furió Blasco, E. (1996a): *Evolución y cambio en la economía regional*. Ed. Ariel Economía, Barcelona.

Myrdal (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, General Duckworth y Co., London.

Sanchis Palacio, J. R. (2006): "Local Development and Business Creation. The role of Local Development workers in project Management", *International Entrepreneurship and Management Journal* Vol. 2 núm. 1, pp. 57-82

Sanchis Palacio, J.R. y Cantarero Sanz, S. (1999): "El agente de fomento como instrumento de creación y desarrollo de empresas", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Volumen 8 nº 3, pp. 163-184.

Sanchis Palacio, J.R., Campos Climent., V. y Cantarero Sanz, S. (2002): "Un estudio sobre el perfil y las características del agente de desarrollo local en la Comunidad Valenciana. Análisis comparativo con el resto de España", *Revista Valenciana de Economía y Hacienda* núm. 5, 147-186.

Sengenberger, W. (1993): "El desarrollo local y la competencia económica internacional", *Revista Internacional Del Trabajo* num. 4, vol. 112, pp 547-564.

Valcárcel-Resalt, G.(1990): "El desarrollo local en España. Un enfoque estratégico para la reactivación de las áreas desfavorecidas", *ICE*, marzo 1990, pp75-94. Madrid

Vázquez Barquero, A. (1986): "El cambio del modelo de desarrollo regional y los nuevos procesos de difusión en España". *Revista Estudios Territoriales*, nº 20, pp. 87-110.

Vázquez Barquero, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre el desarrollo endógeno*, Pirámide, Madrid.

Vázquez Barquero, A. (2000): "Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual". *Proyecto CEPAL/GTZ Desarrollo económico local y descentralización en América Latina*, Santiago de Chile.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

El debate en torno al acaparamiento de tierras.

Lucía Díez Sanjuán

Universidad Complutense de Madrid

EL DEBATE EN TORNO AL ACAPARAMIENTO DE TIERRAS

Lucía Díez Sanjuán (Estudiante del Máster en Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid) [lu.diez.s@gmail.com]

Resumen

En los años 2007-2008, coincidiendo con las crisis alimentaria y financiera, un nuevo fenómeno salió a la luz: el llamado acaparamiento de tierras. Los medios de información empezaron a dar cuenta de adquisiciones de grandes terrenos, especialmente en África, por parte de países importadores de alimentos que temían por su futuro suministro. Rápidamente saltó la alarma entre algunas organizaciones que temían por los efectos negativos (desplazamientos de población, acaparamiento de recursos asociados como el agua, daños medioambientales y sociales –vulnerabilidad de las mujeres, pérdida de soberanía) de estas inversiones (*land grabs*). Sin embargo, organismos internacionales como el Banco Mundial defendieron el potencial para el desarrollo de los países receptores que estas inversiones (*large-scale land investments*) podrían tener. Hoy en día, en el discurso académico, aun manteniendo una perspectiva crítica, predomina la precaución respecto a un fenómeno (*land rush*) de enorme heterogeneidad. Los datos disponibles por el momento no permiten establecer conclusiones firmes sobre los efectos positivos o negativos de estas inversiones. No obstante, sí se pueden advertir cuestiones fundamentales en las que el fenómeno ahonda y que son clave para el debate, como las que se destacan en este trabajo: la propiedad sobre la tierra, el entorno institucional, seguridad alimentaria o soberanía alimentaria y el modelo agrícola de desarrollo.

Palabras clave: acaparamientos de tierras; economía política; propiedad tierra; usos de la tierra; desarrollo.

Clasificación JEL: F64, O13, Q15, Q18, Q33.

EL DEBATE EN TORNO A EL ACAPARAMIENTO DE TIERRAS

1. El acaparamiento de tierras

Las adquisiciones o el control por parte de los países desarrollados de grandes extensiones de tierra para la actividad agrícola en los países del Sur no es un fenómeno nuevo, sino que data al menos de la era del colonialismo. El acaparamiento de tierras posee cierta continuidad histórica en este sentido y muchos autores, sobre todo desde el ámbito académico, abogan por analizarlo desde una perspectiva histórica más amplia. Sin embargo, es innegable que el fenómeno actual de adquisiciones de tierras a gran escala posee características diferenciadoras respecto de periodos históricos anteriores. Para empezar, sus detonantes, como es ampliamente aceptado, han venido dados por la convergencia en la última década de distintas crisis globales (Borras y Franco, 2011a): la crisis alimentaria, la crisis financiera, la crisis medioambiental y la crisis energética¹. Estas crisis están a su vez asociadas al modelo económico capitalista construido desde las últimas décadas del siglo XX, marcado por un fuerte neoliberalismo en el que priman la financiarización de la economía y la mercantilización de la naturaleza, así como un desarrollo de la globalización que acentúa y estrecha las interrelaciones mundiales.

Este contexto ha imprimido algunos de los rasgos diferenciadores al actual proceso de acaparamiento de tierras (Borras et al., 2012; De Schutter, 2011; Deininger, 2011; Shepard y Anuradha, 2009). Existen, por un lado, nuevos actores tales como países emergentes² o fondos de inversión o de pensiones; además de las grandes compañías agroalimentarias³ (Cotula 2012). Por otro lado, las fuentes de rentabilidad de estas adquisiciones no son sólo –aunque sí principalmente- la explotación agrícola alimentaria, sino que también se invierte crecientemente en nuevos cultivos energéticos para la producción de biocombustibles o inversiones con fines medioambientales o asociados al mercado de carbono⁴. Asimismo no faltan las adquisiciones de tierras con fines meramente especulativos.

¹ Principalmente asociada al “pico del petróleo”, es decir, al temor a haber alcanzado un punto de inflexión en la extracción de petróleo, que será cada vez más escaso, de difícil acceso y costoso de extraer.

² Por un lado se habla de países capital abundantes pero con escasez de recursos agrícolas que buscan países con abundancia este tipo de recursos y necesidades financieras; pero también se habla en términos de interregionalidad, inversiones cuyo origen y destino pertenece a la misma región continental. (Borras et al., 2012).

³ Desde la década de los noventa se viene dando un proceso de integración vertical en el sector agroalimentario que aumenta la presión sobre la tierra y los pequeños agricultores (Gereffi et al., 2001)

⁴ Este tipo de acaparamientos se ha llamado *green grabbing*. Puede verse un análisis sobre este tipo de acaparamientos en el artículo de Fairhead (2012).

Pero finalmente, son las potenciales dimensiones espaciales y temporales⁵ que estas inversiones pueden llegar a adquirir a nivel global lo que ha suscitado la mayor preocupación, ya que las consecuencias posibles pueden ser de una magnitud absolutamente inusitada (Alden Wily, 2012; White 2012).

Por lo tanto, los acaparamientos de tierras son un fenómeno ante todo heterogéneo, sobre el que apenas existe consenso. La misma delimitación del fenómeno es compleja, y no todos los autores incluyen inversiones con las mismas características, lo que da lugar a un importante problema a la hora de llevar a cabo el análisis empírico y cuantificar realmente la dimensión del problema (Edelman et al., 2013). Además, la percepción que se tiene del mismo difiere también considerablemente, dando lugar al empleo de términos diversos para referirse al mismo fenómeno, como son: acaparamientos de tierras, inversiones en tierras a gran escala o *land rush*. Cada uno de los discursos que veremos a continuación emplean un término diferente de acuerdo con la lectura que hacen de este fenómeno.

2. Discursos

2.1. El discurso oficial: La posibilidad de un resultado *win-win*

La posibilidad de que las inversiones en tierras a gran escala proporcionen un resultado en el que todos los participantes acaben ganando (resultado *win-win*) es la idea defendida principalmente por los grandes organismos internacionales. Uno de los documentos principales en el debate sobre el acaparamiento de tierras es el informe del Banco Mundial (2011). Este análisis del “redescubrimiento” (p.1) del sector agrícola destaca la necesidad de aumentar la inversión en agricultura dado el creciente aumento de la demanda actual y las previsiones futuras, y la tendencia decreciente del rendimiento de los principales cultivos. Por lo tanto, para empezar, la inversión en tierras a gran escala es una oportunidad beneficiosa para las generaciones futuras de población creciente, que podrán tener asegurado el suministro de alimentos suficientes.

Además, la llegada de inversión a países con un amplio sector primario, altos niveles de pobreza y grandes cantidades de terreno disponible, se ve como una forma de aportar nuevas oportunidades de desarrollo. De este modo, el Banco Mundial elabora en su informe una tipología de países en función de su disponibilidad de terreno apto para el cultivo (es decir, que no sea forestal ni esté siendo ocupado) y de la brecha de productividad entre las cosechas obtenidas y el volumen de cosechas que potencialmente podría obtenerse. Los países con mayor disponibilidad y mayor brecha serán aquellos a los que la inversión debiera dirigirse, teniendo en cuenta también la dotación de

⁵ En Madagascar, Daewoo planeaba adquirir en 2009 un terreno que suponía casi la mitad de la superficie del país, 1’3 millones de hectáreas (LDPI, 2011), la resistencia y oposición a este proyecto provocó la caída del presidente Ravalomanana. Por otro lado, una parte considerable de los contratos de arrendamientos son a largo plazo, lo que significa que alcanzan hasta 99 años de duración (Cotula et al., 2009).

infraestructuras y la cercanía de núcleos de población importantes como factores incentivadores de la inversión. De acuerdo con este análisis África Subsahariana es la región en la que mayor parte de la oferta potencial de tierras se concentra y donde el bajo precio de la tierra compensa el déficit de infraestructuras. Así esta región, donde de hecho están teniendo mayor intensidad este tipo de inversiones, es la que mayor necesidad tiene de las mismas y la más adecuada para ello. Los inversores, por lo tanto, ganan habiendo acertado en el destino de su inversión, y los principales receptores ganan porque son, precisamente, quienes más necesitan este tipo de inversiones.

Los principales beneficios que el Banco Mundial identifica para el país receptor son: el suministro de bienes públicos y servicios sociales, la creación de empleo, el acceso a nuevas tecnologías y mercados y la mayor recaudación de impuestos. Sin embargo, cuando descienden al análisis de los resultados reales, lo único que las investigaciones permiten recalcar son las dificultades de conseguir estos beneficios. Pero lo que el informe defiende es que: "If rights are well defined, if land markets function competitively, and if information is accessible to all, land prices should ensure that a mutually satisfying outcome is achieved" (Banco Mundial, 2011, p. 35). El problema consiste, por lo tanto, en un mal funcionamiento de los mercados en estos países, que los gobiernos deben solucionar mejorando las condiciones de negociación. La falta de información hace que la población local no sea capaz de ejercer efectivamente sus derechos ni exigir una compensación adecuada. El interés de los gobiernos por atraer inversiones hace que la tierra se ceda a un precio excesivamente barato⁶ convirtiendo en atractivas inversiones que en realidad no son económicamente viables, como queda demostrado a posteriori. Además, los inversores se lanzan a la adquisición de tierras abundantes y baratas sin poseer conocimientos apropiados sobre el territorio o la gestión de la actividad que desean llevar a cabo, lo que hace que finalmente muchos proyectos no lleguen a ponerse en marcha o fracasen en el intento.

Si fuesen correctamente negociadas y gestionadas, estas inversiones podrían aportar una mayor seguridad a los inversores, evitándose conflictos posteriores; las comunidades verían mejoradas sus condiciones de vida gracias a la mejora de infraestructuras y la disponibilidad de los servicios sociales pactados, al mismo tiempo que tendrían mayor acceso a empleo o mercados para su producción. También los gobiernos se beneficiarían al obtener divisas por la exportación, mayor seguridad alimentaria e incrementar su recaudación de impuestos. Los riesgos medioambientales se reducirían si se elaborasen análisis de impacto más rigurosos y se llevase a cabo un seguimiento de la evolución del proyecto una vez implementado, exigiéndose el cumplimiento de los objetivos pactados, tanto en materia medioambiental como social y económica.

En definitiva, lo que el Banco Mundial entiende es que si las inversiones en tierras a gran escala se llevasen a cabo como teóricamente deberían ser llevadas a cabo, es decir: dejando funcionar al libre mercado como asignador

⁶ Los gobiernos suelen considerar como suficiente pago los supuestos beneficios que la inversión traerá, tanto a nivel de empleo y actividad económica, como infraestructuras que la empresa vaya a llevar a cabo, acceso a tecnologías y posibilidades de inserción en los mercados internacionales (Cotula et al., 2009).

eficiente de recursos, con acceso a información perfecta por parte de todos los participantes, respetando el medio ambiente y el derecho a decidir de las personas y comunidades locales, y llevando a cabo un seguimiento que asegure el cumplimiento de lo acordado. Entonces estas inversiones proporcionarían resultados positivos para todos. De lo que se trata, por lo tanto, es de eliminar los obstáculos que impiden este desenlace.

Más allá de esta visión pero también dentro de los organismos internacionales, hay una segunda línea de discurso lanzada por Olivier de Schutter desde Naciones Unidas⁷. De Schutter hace una matización interesante y fundamental en cuanto a la consecución de un resultado *win-win*. Sin negar la posibilidad de conseguir un resultado beneficioso para todas las partes (De Schutter, 2011), propone que el cálculo de los beneficios de la inversión ha de hacerse en base al coste de oportunidad; es decir, que la decisión adoptada en cuanto al uso de la tierra debe ser considerada la mejor forma de satisfacer a largo plazo las necesidades de la población local⁸. De este modo, sin llegar a salirse del discurso oficial, De Schutter aumenta el grado de exigencia para juzgar un escenario *win-win*, transformándolo más bien en un escenario *best-best*. Esta modificación, aunque pueda parecer un mero detalle, supone un giro considerable en el discurso; un giro tal que lo lleva a rozar el límite de esta línea de discurso y casi salirse de ella. Lo transgresor de esta propuesta radica en el hecho de dar cabida a alternativas. Mientras el Banco Mundial, con su interpretación, está asumiendo que la única vía de desarrollo es la que este tipo de proyectos proponen; la postura de Olivier de Schutter desafía esta visión permitiendo la entrada a otro tipo de posibilidades de desarrollo tal vez distintas a la introducción en el sistema de producción capitalista mundial.

De Schutter puede ser considerado en cierto modo un aliado de los proponentes de una lectura en oposición más radical al acaparamiento de tierras, aunque no llega a comprometerse seriamente con propuestas alternativas o a oponerse contundentemente contra este tipo de inversiones. Esto le mantiene a cierta distancia del discurso más crítico que pasamos a ver a continuación.

2.2. El discurso crítico: La imposibilidad de un escenario *win-win*

La Vía Campesina, una de las principales organizaciones campesinas internacionales y una de las voces más radicales en su oposición al acaparamiento de tierras, los describe de la siguiente manera:

El acaparamiento de tierras es un fenómeno global promovido por las élites y los inversionistas locales, nacionales y transnacionales, y los gobiernos con el objetivo de controlar los recursos más preciados del planeta... El acaparamiento de tierras va más allá de las estructuras imperialistas tradicionales Norte-Sur... Las falsas soluciones de mercado

⁷ Olivier de Schutter es Relator Especial de Naciones Unidas del Derecho a la Alimentación.

⁸ No se trata tan sólo de conseguir una simple mejora respecto a la situación previa, sino de lograr el mejor resultado posible.

al cambio climático están creando nuevas formas de alienar a las comunidades locales de sus tierras y recursos naturales... La lucha contra el acaparamiento de tierras es una lucha contra el capitalismo, el neoliberalismo y contra un modelo económico destructivo... El acaparamiento de tierras desplaza y dispersa a las comunidades, destruye economías locales y el tejido socio-cultural y pone en peligro las identidades de las comunidades... Los que se alzan para defender sus derechos están siendo golpeados, encarcelados y asesinados. No hay forma alguna de mitigar impactos de este modelo económico y las estructuras de poder que lo promueven. Nuestras tierras no están en venta ni para el arriendo. (La Vía Campesina, 2012, pp. 18-19)

Así, para la Vía Campesina los acaparamientos de tierras son una forma de conseguir control sobre recursos por parte de las élites, tanto del Norte como del Sur, favorecida por la creciente mercantilización de la naturaleza bajo un sistema capitalista neoliberal global. Los acaparamientos de tierras generan problemas ecológicos y sociales, destruyendo comunidades y culturas tradicionales; y generan, también, violencia. La oposición a los acaparamientos de tierras por parte de la Vía Campesina no es sólo una oposición a un determinado modelo económico de desarrollo, sino también la defensa firme de modos alternativos de desarrollo, de formas de vida tradicionales que algunas culturas campesinas, indígenas, han mantenido a lo largo de los siglos. Unas culturas en las que las relaciones sociales, económicas y la relación con la naturaleza se estructuran a partir de principios distintos a los que el capitalismo global quiere implantar.

De este modo, y como también GRAIN denuncia, el acaparamiento de tierras es visto como una mayor profundización en un modelo agrícola internacional que no ayuda a disminuir la pobreza o fomentar el desarrollo, sino que supone una nueva adquisición de recursos por parte de élites para su propio beneficio y en perjuicio de los pequeños campesinos. Las comunidades locales quedan desposeídas de sus medios de supervivencia tradicionales y las promesas de trabajo y mejoras socioeconómicas no llegan a materializarse. Estos discursos ponen especial énfasis en el hecho de que gran parte de los países receptores de este tipo de inversiones, dos tercios según Intermón Oxfam (2012), son países en los que el hambre supone un problema importante, algunos de ellos son, incluso, receptores netos de ayuda alimentaria. De este modo, dado que muchos de los proyectos están destinados a la producción de alimentos para la exportación o de biocombustibles, lejos de ayudar a resolver el problema, lo agravan.

Anuradha, desde el Oakland Institute (Unctad, 2013) señala algunos de los motivos por los que los acaparamientos de tierras no cumplen sus promesas de desarrollo: los incentivos fiscales de los gobiernos para atraer inversiones socavan considerablemente la recaudación fiscal, el bajo precio al que se puede obtener la tierra incentiva la adquisición puramente especulativa, la cantidad y calidad del empleo generado es muy deficiente, el cultivo de biocombustibles y alimentos para la exportación reduce la seguridad alimentaria del país, y por último la agricultura a gran escala que muchos de estos proyectos tratan de llevar a cabo no siempre es más productiva que la agricultura a pequeña escala.

Raj Patel (2013), desde el ámbito académico ofrece un criterio de gran potencia para la defensa de este discurso negador de beneficios. Propone analizar la justicia de los resultados según el criterio de optimalidad paretiano, es decir, que haya alguien que mejore y nadie empeore su situación⁹. Este es, efectivamente, un criterio que difícilmente cumplirían los casos de acaparamientos de tierras.

Por otro lado, un elemento de especial importancia en estas críticas es el papel que tienen en los acaparamientos de tierras nuevos actores como fondos de inversión o de pensiones, quienes adquieren la tierra con fines puramente especulativos ante la desaparición, tras la crisis financiera de 2007, de otros activos seguros en los que invertir (GRAIN, 2008; Shepard y Anuradha, 2009; Oxfam, 2012). Este tipo de inversiones supone una pérdida de control sobre la tierra que, además, pierde su función fundamental y se mercantiliza de la forma más cruda.

También se critica la labor del Banco Mundial, que ha fomentado con sus políticas estos acuerdos e incluso formado parte de algunos en los que no se han respetado los derechos de las comunidades locales (Shepard y Anuradha, 2009). Además, la propuesta de un código de conducta voluntario como solución a los problemas de los acaparamientos se considera insuficiente y pernicioso, ya que tan sólo incentivará que este tipo de acuerdos sigan llevándose a cabo sin exigir realmente ningún tipo de responsabilidad.

Por lo tanto, desde esta perspectiva crítica los acaparamientos de tierras conllevan necesariamente un resultado de ganadores y perdedores. Los que ganan son generalmente las élites que llevan a cabo la inversión o toman partido en la negociación de la misma; los que pierden son generalmente las comunidades locales, el medio ambiente y las generaciones futuras. Para quienes promulgan este tipo de discurso, la solución al acaparamiento de tierras es su cese, ya sea a través de un periodo de prórroga temporal (Oxfam, 2012) durante el cual se puedan elaborar las mejoras legislativas necesarias para acabar con todos los efectos nocivos de estos acuerdos, o un punto final a los mismos (Vía Campesina, 2012) incluso revocando aquellos que hayan sido llevados a cabo ilegítimamente, de tal forma que se mantengan las posibilidades de un modelo de desarrollo agrícola alternativo basado en el paradigma de la soberanía alimentaria que más adelante veremos en detalle. No se niega la necesidad de invertir en agricultura, sino que se pone en tela de juicio que ésta sea el tipo de inversión que la agricultura necesita.

Como ya mencionamos anteriormente, este discurso tiene una fuerte intención política de denuncia no sólo de los acaparamientos de tierras, sino de un sistema económico global imperante, cuya expansión se pretende frenar. Ante la considerable disonancia entre las dos perspectivas expuestas hasta ahora, el discurso académico llegó tratando de poner cierto orden y de dar una visión algo más objetiva del fenómeno, enmarcándolo en un desarrollo histórico más amplio de tal forma que se pudiese reflexionar con mayor criterio al respecto.

⁹ Aunque Patel aplica este criterio a su análisis de la Revolución Verde de la segunda mitad del siglo XX, ésta guarda, según él, relación con el actual acaparamiento de tierras, por lo que no sería descabellado juzgar este nuevo fenómeno de acuerdo al criterio paretiano que propone.

2.2. El discurso académico: la crítica moderada

Desde el entorno académico la postura dominante es la de un discurso crítico, aunque más moderado. Por un lado se comparte la preocupación respecto a los resultados negativos que este tipo de proyectos puedan tener en las comunidades locales y en el medio ambiente, pero también se presta especial atención al peligro de la generalización de estos resultados. Cada acuerdo tendrá resultados diversos según el contexto y el modo en el que sea llevado a cabo.

Considerando el acaparamiento de tierras en relación con otros fenómenos similares que han tenido lugar en el pasado, y dentro de la dinámica de una economía capitalista en continua expansión y búsqueda de rentabilidad, se huye sin embargo de generalizaciones simplistas e idealizaciones irreales. Existe también acaparamiento de tierras a nivel nacional, no sólo internacional, y las propias estructuras de poder dentro de cada comunidad pueden generar esos resultados perjudiciales para la mayoría, pero beneficiosos para las élites locales (Borras y Franco, 2010a). Asimismo, en cuanto a las compensaciones o relocalizaciones de la población, es difícil establecer comparaciones entre la situación previa y la posterior, ya que no se trata únicamente de número de hectáreas o elementos materiales, sino también de elementos sociales y culturales ligados a la tierra. También, aunque haya recibido menos atención en las líneas de investigación principales hasta ahora, existen importantes desigualdades de género, que hacen que las mujeres sean especialmente perjudicadas en este tipo de acuerdos (Behrman et al., 2012), no sólo directamente, al quedar fuera de los derechos de propiedad consuetudinarios dentro de la organización social de muchas comunidades; sino también de forma indirecta al ver dificultados sus trabajos diarios –han de recorrer mayores distancias y encuentran crecientes dificultades para conseguir agua o madera. Por lo tanto, no se trata tan solo de una demonización de lo extranjero ni de una comunidad local perfectamente igualitaria en la que todos los miembros sufren del mismo modo la pérdida de sus tierras. Tampoco desde aquí, como sí hace el discurso más crítico, se defiende a ultranza al pequeño campesino – una categoría también engañosa a la hora de analizar la distribución real de la tierra (Bernstein, 2014; Borras y Franco, 2013; Oya, 2013b).

El discurso académico critica la falta de rigor y la generalización de consecuencias sin conocimiento suficiente de cada caso concreto y de la cuestión agraria en general. Para estas voces, es importante conocer la situación previa de la comunidad o localidad donde se dirige la inversión, y analizar las relaciones sociales que la determinan. Sólo mediante un conocimiento más minucioso de las condiciones anteriores y del desarrollo a medio y largo plazo del proyecto, podrá juzgarse realmente la mejora o el empeoramiento de las condiciones de vida de los afectados. En este sentido,

un repaso a la historia de procesos similares previos puede ayudar a prevenir que se cometan los mismos errores que en el pasado¹⁰.

Por lo tanto, esta visión de la actual fiebre por la tierra está marcada por una mayor adhesión a la realidad (lejos del idealismo teórico del funcionamiento del mercado que defiende el Banco Mundial) y un posicionamiento más comedido (lejos de la pasión del discurso crítico de oposición de la Vía Campesina) que las voces anteriores. Podemos advertir, de alguna manera, una actitud pragmática en la que se acepta que el sistema económico en el que vivimos es el que es y, si bien no es el único posible, la construcción de alternativas es mucho más complicada de lo que algunos discursos altermundistas¹¹ pretenden. Por lo tanto, aunque siempre habrá ganadores y perdedores, no todos los resultados posibles de estas negociaciones son igual de malos y es posible lograr un cierto equilibrio que permita la mejora de la situación de una gran mayoría o, al menos, que mejoren quienes se encontraban en peores condiciones¹² (Borras, 2010b).

Ante tal abanico discursivo, la postura que se adoptará en este trabajo está en algún punto intermedio entre los tres discursos. Por un lado, si bien es verdad que no se pueden emitir juicios apresurados y generalizados sobre un fenómeno tan heterogéneo, tal y como el discurso académico defiende; resulta difícil no implicarse ante unas consecuencias que pueden ser enormemente dañinas tanto para determinadas comunidades como para el medio ambiente, y es comprensible la necesidad de hacer algo, de tomar postura y llevar a cabo una labor de denuncia preventiva, sin esperar necesariamente a que se confirmen los malos presagios. Sin embargo, la clave probablemente más acertada dentro de este análisis de resultados discursivo, sea la propuesta de Olivier de Schutter: sencillamente planteémonos si son este tipo de proyectos la mejor posibilidad de desarrollo que los países y las comunidades a las que van destinados tienen.

3. Claves del debate

A continuación analizaremos algunos de los temas centrales en el debate en torno al acaparamiento de tierras. No se trata, por supuesto, de cuestiones únicamente referidas a este nuevo fenómeno, sino que hunden sus raíces en

¹⁰ La literatura académica en torno a los acaparamientos de tierras suele relacionarla con conceptos de más larga trayectoria histórica (Cotula, 2013; Hall, 2013) como la “acumulación originaria” de Karl Marx, el “cercamiento de los comunes” de Polanyi, la “acumulación por deposición” de David Harvey o la “acumulación por desplazamiento” de Farshad Araghi.

¹¹ Entendiendo por altermundistas los discursos que proponen la posibilidad de construir un mundo distinto, opuestos al sistema económico mundial actual, pero con una perspectiva a veces demasiado idealista, radical, y por lo tanto difícil de trasladar a la realidad actual.

¹² Este es el objetivo de afrontar las transformaciones o reformas agrarias a las que este tipo de inversiones pueden dar lugar desde una perspectiva de política *pro-poor*, es decir, tratando de que, al menos, ayuden a mejorar la situación de los individuos más pobres. Se trata, por lo tanto, de lo que en teoría de juegos sería una estrategia maximin.

temas de mayor profundidad en el pensamiento económico y en las teorías del desarrollo, especialmente agrícola.

3.1. La propiedad sobre la tierra

La cuestión de la propiedad de la tierra es uno de los ejes centrales en el debate sobre el acaparamiento de tierras. En gran parte del territorio en el que éstos se están dando, como es el caso de muchos países africanos, la tierra es propiedad del estado. Esto da poder al gobierno para arrendarla, incluso en contra de la voluntad de quienes habitan o usufructúan esa tierra. Una de las propuestas centrales es, por tanto, asegurar los derechos de propiedad de la tierra, es decir, proporcionar títulos de propiedad a los habitantes y dueños consuetudinarios de la misma. Sin embargo, se trata de un asunto no exento de complicación.

Una de las propuestas en las que se centra el Banco Mundial es en la concesión de títulos de propiedad sobre las tierras¹³. Las comunidades locales no suelen tener unos títulos que avalen su derecho de propiedad sobre las tierras en las que habitan o de las que dependen para su supervivencia; por eso el Banco Mundial, en línea con la argumentación de Hernando de Soto¹⁴, promulga la titulización de la propiedad de la tierra para que así los individuos puedan defender legalmente de forma más directa sus derechos y los inversores tengan mejor conocimiento del terreno antes de realizar la inversión. Teóricamente esto ayudaría, en definitiva, a que las negociaciones fuesen más claras y los acuerdos más justos al darse más fuerza a la voz de las comunidades afectadas. Los títulos de propiedad son vistos como una forma de facilitar el funcionamiento del mercado, evitar que el estado tenga que intervenir en exceso y empoderar a las comunidades locales en las negociaciones.

Sin embargo, autores como Olivier de Schutter (2011) o Borrás (Borrás y Franco, 2011a) argumentan que el establecimiento de títulos de propiedad privada puede ser peligroso. Por un lado, los sistemas de propiedad de estas comunidades no siempre son traducibles al sistema de propiedad privada occidental, ya que existen distintas formas de propiedad, común o colectiva, y formas de transmisión de la tierra que no se corresponden con los sistemas de propiedad occidentales. Además, este tipo de estrategias han sido, en ocasiones anteriores, oportunidades para que las élites de las comunidades sean las que se queden con la mayor parte de la tierra, generándose la desposesión de aquellos miembros de la comunidad más vulnerables (como

¹³ Esta es una iniciativa que ya venían desarrollando el Banco Mundial y otros organismos internacionales (Borrás y Franco, 2011). Para un análisis más detallado del papel de las distintas agencias del Grupo del Banco Mundial en el fomento de tendencias similares a las de los actuales acaparamientos puede verse el documento de Sephard y Anuradha (2010).

¹⁴ Este economista peruano ha logrado una considerable influencia con su teoría (expuesta en *El misterio del capital* publicado en el año 2000) de que la provisión de títulos de propiedad es clave para el desarrollo agrario, ya que facilita el acceso al crédito y la distribución de tierras de forma más eficiente por medio del libre mercado.

las mujeres). Por lo tanto, este tipo de estrategia más que disminuir la conflictividad respecto a la tierra tiende, más bien, a aumentarla.

A pesar de que hoy en día la propiedad privada sea la forma de propiedad más extendida en gran parte del mundo, no es el único modelo de propiedad posible¹⁵ y, si bien tiene sus ventajas, también posee inconvenientes. En comparación con un sistema de propiedad común o colectiva, la propiedad privada proporciona una menor garantía del bien común de la sociedad, ya que quien posee la propiedad privada, en este caso de la tierra, no debe responder a intereses sociales en el uso que haga de ella, sino tan sólo a su propio interés¹⁶. Por otro lado, un sistema de propiedad privada se perpetúa automáticamente al permitirse la transferencia total de los derechos y deberes de propiedad; el resultado de este sistema y de los intercambios que se lleven a cabo en él no es responsabilidad de nadie. La intervención del estado en un sistema de este tipo queda generalmente limitada a garantizar el respeto de los derechos de propiedad y llevar a cabo una cierta redistribución a través de impuestos y políticas de bienestar. Cualquier acción que el estado realice en contra del derecho de propiedad privada es generalmente vista como una transgresión de los derechos de los individuos y puede despertar una considerable oposición. Por lo tanto, a pesar de que en nuestra cultura occidental la propiedad privada esté en cierto modo naturalizada, conviene mantener en mente que no es ni la única ni la mejor opción en cualquier caso; es necesario reflexionar antes sobre cuáles son los objetivos que pretenden conseguirse con un sistema de propiedad de este tipo.

Para de Schutter, la estrategia adecuada sería evitar a toda costa el cambio en la propiedad de la tierra. El establecimiento de títulos de propiedad privada que aumenten la mercantilización de la tierra no supone un aumento de la seguridad en la tenencia. Deberían ser explorados otros mecanismos como el registro de derechos de uso o un mercado de derechos de cesión que no impliquen mercantilización de la tierra. Para Borrás, sin embargo, lo importante es tener en cuenta las relaciones sociales implícitas en la tenencia de la tierra, y que los cambios en la propiedad de la tierra pueden tener cuatro efectos distintos según cómo sea elaborada, interpretada e implementada la regulación: redistributivos, distributivos, no (re)distributivos y de concentración o reconcentración de la propiedad (Borrás y Franco, 2010b). Más allá de la cuestión directa de la propiedad, otros autores defienden que no se trata tanto de quién posee la propiedad de la tierra, sino de quién tiene el control efectivo sobre esa tierra¹⁷ (Murray Li, 2011); así, esquemas de producción agrícola que podrían ser a primera vista respetuosos con la propiedad de la tierra de los pequeños campesinos, como la agricultura por contrato, ocultan en ocasiones

¹⁵ Para más detalle puede verse una ilustrativa descripción y análisis de los diferentes sistemas de propiedad en la Stanford Encyclopedia of Philosophy, bajo la entrada de "Property and Ownership".

¹⁶ Aunque existan ciertas normas sociales de fondo, más fundamentales, que limiten de alguna forma los derechos de propiedad privada (en el caso de la tierra, por ejemplo, puede haber restricciones a la construcción de determinados edificios en ciertos terrenos, o no estar permitido llevar a cabo actividades que contaminen o perjudiquen a terceros, por mucho que se lleven a cabo en un terreno privado).

¹⁷ En el caso de la agricultura por contrato, aunque los campesinos siguen siendo propietarios de la tierra que cultivan, esto no significa que posean el control sobre esa tierra y su trabajo, sino que éste es generalmente ejercido por la empresa agrícola que les contrata, ya que es ésta quien decide qué se cultiva, cómo, y cuáles son el precio y las condiciones de venta.

otras formas de dominación o control sobre la producción más perjudiciales para éstos.

Por lo tanto, parece ingenuo suponer que la solución a los problemas asociados a los acaparamientos de tierras esté simplemente en la titulación de la propiedad; algo que, además, supondría en muchos casos la imposición de una estructura institucional social distinta a la originaria de las comunidades afectadas, y puede tener importantes efectos desestabilizadores en las estructuras sociales internas. Un proceso de este tipo requiere de relaciones e instituciones sociales que garanticen su justicia, y llevar a cabo iniciativas en este sentido de forma apresurada y tosca puede generar importantes problemas tanto a corto como a largo plazo. No debemos olvidar que en estos casos se mercantiliza un recurso fijo del que dependen no sólo las generaciones presentes, sino también las futuras, y en el que cristalizan relaciones sociales complejas y valores de muy diversa índole¹⁸.

Además la garantía de la propiedad de la tierra y el libre uso o cesión de la misma no depende únicamente de la posesión de un título acreditativo. En ocasiones, y yendo a una dimensión de mayor profundidad, lo realmente importante es (Fairhead, 2012) garantizar que quienes posean la tierra y la trabajen, puedan obtener de ella recursos suficientes para poder llevar una vida digna, y no se vean obligados a venderla. Ésta es una de las cuestiones fundamentales que a menudo suele olvidarse: la tierra es vital en tanto en cuanto permite garantizar unas condiciones de subsistencia que no dependen exclusivamente de ella¹⁹.

En conclusión, los títulos de propiedad de la tierra no deben ser considerados un fin en sí mismos, sino que son herramientas de utilidad para unos u otros fines según la forma que adopten y el contexto en el que operen; un título de propiedad privada puede ser una ayuda al empoderamiento del propietario o un peligro para su medio de subsistencia. Por consiguiente, en a la hora de debatir sobre el modelo de propiedad de la tierra a implantar o defender en algunos lugares, no podemos pasar por alto cuestiones de mayor calado que determinarán el resultado final que obtengamos: ¿queremos mejorar la productividad de la tierra o las condiciones de subsistencia de quienes la habitan y/o trabajan?, ¿debemos primar la libertad individual sobre el interés común, o viceversa?, ¿se adecúa el modelo de propiedad a las relaciones sociales de propiedad preexistentes?, ¿debe hacerlo?, si queremos cambiarlo ¿en qué sentido, a quién queremos beneficiar?.

Es ciertamente inevitable aludir a un contexto más amplio que el de los derechos de propiedad. A continuación pasaremos a examinar las distintas propuestas respecto al entorno institucional que rodea o debería rodear a los acaparamientos de tierras.

¹⁸ En muchos casos el valor de la tierra no es sólo productivo, económico, sino que los territorios que habitan las comunidades tienen también un valor cultural y espiritual irremplazables.

¹⁹ Puede resultar que el disponer de una tierra que cultivar no sirva de medio de subsistencia si, por ejemplo, el precio de la producción se abarata demasiado, si los costes de su cultivo aumentan mucho o si el acceso a otros recursos como el agua para la irrigación se ven limitados.

3.2. El entorno institucional

La cuestión principal en la que se centran tanto el informe del Banco Mundial (2011) como el FMI (Arezki, et al., 2011) y otros organismos como la FAO, IIED e IFAD (Cotula et al., 2009) es el ámbito institucional, de la gobernanza. Como el FMI afirma en su estudio sobre los determinantes de la inversión en tierras a gran escala, el entorno institucional del país es clave, pero no en el sentido que intuitivamente podría esperarse; en vez de preferirse países con instituciones y gobiernos sólidos, son los países con sistemas de gobierno más débiles los más atractivos para los inversores:

Moreover, and counterintuitively, we find that countries where governance of the land sector and tenure security are weak have been most attractive for investors. This finding, which resonates with concerns articulated by part of civil society, suggest that, to minimize the risk that such investments fail to produce benefits for local populations, the micro-level and project-based approach that has dominated the global debate so far will need to be complemented with an emphasis and determined action to improve land governance, transparency and global monitoring. (Arezki, et al., 2011, p. 4)

Teóricamente, según el discurso de los organismos internacionales, entre las claves necesarias para un correcto funcionamiento del mercado que posibilite lograr resultados positivos para todas las partes están incluidas tanto una mayor transparencia en el proceso de negociación como la consulta efectiva a las comunidades locales afectadas que garantice el respeto de sus derechos y su consentimiento previo, libre e informado. Sin embargo, la afirmación anterior perteneciente a un estudio del FMI da razón, en parte, a los sectores más críticos respecto de los acaparamientos de tierras, que denuncian el alto grado de corrupción y alineación de los gobiernos en favor de los inversores; y señala también la insuficiencia de una aproximación basada únicamente en la mejora de las condiciones de negociación como garantía del resultado beneficioso del libre mercado. En realidad los inversores buscan gobiernos corruptos, con entornos institucionales débiles, para así poder obtener un mayor beneficio en sus inversiones, sin preocuparse por cumplir garantías sociales o medioambientales. Y dada esta constatación, parece imperante tomar medidas más allá de los procesos de negociación concretos, creando un entorno, unas normas, que delimiten y controlen el carácter de las negociaciones; esto es, un entorno institucional que dicte las reglas del juego a las que inversores y receptores deban atenerse en todo caso.

Sirviéndose del ejemplo de otros sectores como el de la minería o el financiero²⁰, y aun siendo consciente de la limitada aplicación de éstos, el Banco Mundial (Banco Mundial et al., 2010) y otros organismos propusieron

²⁰ En el sector minero existe, por ejemplo, la Iniciativa de Transparencia en la Industria Extractiva, EITI (por sus siglas en inglés), impulsada desde el año 2002 para fomentar la transparencia en los pagos a gobiernos o entidades gubernamentales por parte de empresas de este sector así como la transparencia de los ingresos recibidos por los países en los que se asientan tales industrias. En el sector financiero refiriéndose a los Equator Principles o Principios de Ecuador, adoptados inicialmente en 2003 por algunos bancos líderes mundiales con el objetivo de asegurar la atención adecuada a los temas sociales y ambientales en el financiamiento de proyectos de desarrollo.

siete principios que debía guiar las inversiones en tierras a gran escala para reducir sus impactos negativos y maximizar los positivos. Estos principios, se basan en: i) el reconocimiento y respeto de los derechos existentes sobre la tierra y los recursos naturales asociados a ella, ii) el fomento de la seguridad alimentaria, iii) la transparencia y supervisión adecuada de las negociaciones, iv) la consulta previa a todos los afectados y la garantía de cumplimiento de lo pactado, v) la buena conducta de los inversores, vi) la viabilidad y sostenibilidad económica de los proyectos y el reparto de beneficios, vii) la generación de efectos sociales positivos y no incrementar la vulnerabilidad de los afectados, viii) la sostenibilidad medioambiental de los proyectos.

Estos principios están en consonancia con la tendencia relativamente reciente del Banco Mundial hacia la promulgación de la responsabilidad social corporativa como herramienta para conseguir mejores resultados sociales de la actividad económica (Borras y Franco, 2010a). Efectivamente poco puede objetarse a los principios *per se*, la generalidad y vaguedad con la que se enuncian permiten una interpretación lo suficientemente amplia como para admitir un amplio consenso. El problema reside en su aplicación práctica, que puede seguir concreciones muy diversas y llevar a resultados muy distintos. Además, al ser principios de adopción voluntaria, se confía toda la responsabilidad en manos de los inversores principalmente, y de unos gobiernos que, como ya hemos señalado, suelen destacar por su débil voluntad política en favor de un bien común. Todo esto puede permitir que se adopten formalmente estos principios sin tener necesariamente las consecuencias prácticas que de ellos debería esperarse.

Olivier de Schutter (ONU, 2009), tratando una vez más de elevar el nivel de exigencia dentro del discurso de los organismos internacionales, llevó a cabo su propia propuesta de principios mínimos basados en el respeto a los Derechos Humanos. Sin duda alguna se trata de una propuesta mucho más severa en cuanto al respeto de los derechos a la alimentación, a la autodeterminación, a un trabajo y una vida digna de los individuos, así como reclama una labor del Estado en defensa del bienestar de la población mucho más estricta. Sin embargo, peca de nuevo en considerar a los inversores como filántropos, ya que a ellos también se les exige tener en cuenta el bien de la comunidad a la que se dirigen²¹.

Por último todos estos códigos se basan en principios, derechos o criterios de gobernanza internacional ya existentes. Se trata, por lo tanto, de la reiteración de unas normas de conducta ya formuladas e igualmente, conscientemente ignoradas. ¿Por qué, entonces, esperar que su mera repetición provoque un cambio en la conducta de los inversores y de los receptores de estas inversiones?

²¹ En este tipo de propuestas tiende defenderse la idea de que un mejor entorno social es beneficioso también para las empresas que estén en él instaladas, ya que les permite beneficiarse de una mayor seguridad, acceso a bienes y servicios públicos de mejor calidad, mano de obra más preparada y en mejores condiciones... Sin embargo, en la realidad las empresas no parecen tener generalmente esto en consideración. Por lo tanto, podría ser, tal vez, más apropiado no dar por garantizada esta visión idealizada y asumir que, lejos de formar parte de la conducta natural de las empresas privadas, es algo que debe imponérseles forzosamente.

Tendiendo un puente entre las diversas voces dentro del debate en torno al acaparamiento de tierras, la FAO (2012) publicó también su propuesta de directrices voluntarias. En la elaboración de estos principios participaron tanto grandes organismos internacionales, como representantes de diversos países, y miembros de la sociedad civil como ONG y movimientos campesinos internacionales. Por ello, pueden considerarse uno de los marcos institucionales más democráticamente elaborados (Seufert, 2013) a este respecto. Estas directrices profundizan en los principios propuestos por el Banco Mundial, aunque con mayor detalle y sensibilidad hacia cuestiones como la desigualdad de género, los derechos de los pueblos indígenas, el comportamiento ético, la lucha contra la corrupción, el respeto a las leyes nacionales e internacionales y la protección y apoyo a los pequeños campesinos. El papel del Estado respecto al mercado ha de ser el de asegurar su funcionamiento eficiente y transparente, facilitando información adecuada y de calidad a todas las partes, y salvaguardando todo derecho de propiedad legítimo. Asimismo se defiende el derecho del Estado a llevar a cabo planes de consolidación territorial, reformas redistributivas y expropiaciones, siempre y cuando sean por motivos de interés público y proporcionen las compensaciones necesarias. El Estado se perfila, por lo tanto, no sólo como garante del libre mercado y la propiedad privada, sino también como defensor del bien común. En esta propuesta se da un paso más en la configuración de un marco institucional adecuado para evitar los efectos negativos de los acaparamientos de tierras, al desarrollarse en diálogo entre diversas posturas y dar cabida a nuevas dimensiones del problema. Sin embargo, sigue sin darse aún el paso fundamental que sería la imposición de su obligado cumplimiento.

Efectivamente con estas propuestas se hace frente a algunos de los principales problemas relacionados con el acaparamiento de tierras: el secretismo de las negociaciones, la deficiente participación de las comunidades afectadas, el establecimiento de compensaciones apropiadas, el caos administrativo en los países receptores, la protección de los derechos de propiedad o el análisis rigurosos de los proyectos de inversión, no sólo en su dimensión económica, sino también social y ecológica. Sin embargo, tal y como algunos autores defienden (Borras y Franco, 2010a; Cotula, 2012; Murray Li, 2011; White et al., 2012) se trata de una aproximación que no ofrece una solución real.

Por un lado, el hecho de que se trate de principios, códigos de conducta, voluntarios, no ofrece ninguna garantía sobre su acatamiento por parte de inversores o gobiernos. Como hemos mencionado anteriormente, gran parte de lo propuesto formaba ya parte de otro tipo de iniciativas similares y, en algunos casos, de obligado cumplimiento para quienes las suscriben²². Si estos criterios no son cumplidos por gobiernos e inversores no se trata de una falta de conocimiento, sino de conveniencia. Por lo tanto, esperar que mediante códigos voluntarios vaya a establecerse realmente un orden que ya estaba antes exigido suena más bien poco realista. Su aplicación efectiva requeriría, tal vez, un mecanismo o institución de gobierno global inexistente hoy en día, que fuese capaz de situarse por encima de gobiernos nacionales y grandes

²² Como el derecho a vivienda y alimentación que consta en la Declaración Universal de los Derechos Humanos o el derecho a la consulta previa, libre e informada que la Declaración de las Naciones Unidas sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas incluye.

inversores privados. Sin embargo, la realidad actual es que los tribunales internacionales de este tipo tienden a ofrecer una mayor protección a los intereses del inversor extranjero (De Schutter, 2011) que al país receptor.

Por otro lado, quienes critican estas iniciativas argumentan además que no sirven para atacar el problema de raíz. Con ellas se asume que los acaparamientos de tierras son inevitables y lo que se intenta es domarlos, rectificarlos sin alterarlos sustancialmente. En el fondo se asumen así ideas características de la teoría económica más ortodoxa, como el efecto goteo, el poder autorregulador del mercado o la existencia de un único sendero de desarrollo que ha de ser dirigido por la inversión privada, por el capital; ideas que teorías heterodoxas ponen seriamente en duda.

La crítica a estas ideas más tradicionales se ve reflejada también en la cuestión que tratamos a continuación del debate en torno a dos sistemas alimentarios de radical divergencia.

3.3. Seguridad alimentaria o soberanía alimentaria

Otro de los temas latentes en el debate respecto al acaparamiento de tierras es el dilema entre seguridad alimentaria y soberanía alimentaria. Ambas teorías tienen la misma finalidad, asegurar la disponibilidad de alimentos para la población. Sin embargo, se trata de propuestas esencialmente diferentes.

El concepto tradicional de seguridad alimentaria es definido por la FAO de la siguiente manera:

existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana (Cumbre Mundial sobre la Alimentación, 1996)

De este modo, la seguridad alimentaria consiste simplemente en el acceso a alimentos independientemente de su origen, pueden ser producidos en el propio país, importados u obtenidos incluso a través de ayuda humanitaria.

La seguridad alimentaria está detrás de gran parte de los acaparamientos de tierras. Países con escasos recursos naturales para obtener alimentos y suficiente capacidad de inversión (como los países petroleros del Golfo) acuden a países abundantes en tierra y necesitados de inversión, como algunos países de África Subsahariana. Ya se haga el acuerdo a través de empresas nacionales o privadas, o sean los propios gobiernos quienes negocien directamente, el resultado es que los países inversores aumentan su seguridad alimentaria. Sin embargo, los países receptores pueden verse incluso perjudicados en su seguridad alimentaria al destinarse los nuevos cultivos a la exportación, o cuando la inversión se destina a cultivos forestales o energéticos. Este resultado es aún más preocupante cuando el país objetivo de la inversión es un receptor de ayuda alimentaria o con problemas de hambre entre su población. A pesar de que se pueda argumentar que la entrada de

divisas permita el acceso a alimentos en el mercado internacional, apenas se encuentra evidencia empírica que verifique este argumento, y resulta contradictorio que mientras unos países acuden a inversiones agrícolas internacionales para huir de las variaciones de precios de los mercados internacionales, esas mismas inversiones sean positivas para los países receptores en cuanto les facilitan el acceso a los mismos mercados internacionales de los que otros se protegen.

La seguridad alimentaria es una idea criticada, sobre todo dado el funcionamiento del sistema agroalimentario global, en el que existe cada vez una mayor concentración del negocio en manos de unas pocas multinacionales con un poder creciente que les permite acceder a un control casi total de la cadena de producción. El mercado mundial de alimentos dista mucho de ser un mercado libre, puesto que, además del control oligopólico que ejercen las grandes multinacionales en los diversos segmentos (Delgado, 2010), las exigencias en cuestiones de calidad, higiene o salud por parte de los grandes distribuidores de alimentos²³ suponen también barreras de acceso y competencia para los países menos desarrollados y para los agricultores con menor disponibilidad de medios (García y Poole, 2004; Unnevehr, 2000). En este sentido, ante el futuro aumento de la población mundial se apremia a un necesario incremento de la productividad de la agricultura. Sin embargo, algunos autores (McMichael, 2012; Patel, 2013) denuncian este concepto como una forma de enmascarar la cuestión de fondo en cuanto a la distribución de los alimentos que se producen. El sistema de agricultura industrial extractiva actual se dedica a proveer a una minoría global para un excesivo consumo de alimentos, mientras pone en peligro la alimentación de una gran mayoría de la población.

Como alternativa a este concepto y a esta estructura agroalimentaria global, la Vía Campesina defiende la idea de la soberanía alimentaria, una forma de entender el acceso a la alimentación de forma mucho más amplia y multidimensional. La soberanía alimentaria se define como

el derecho de todos los pueblos a alimentos nutritivos y culturalmente adecuados, accesibles, producidos de forma sostenible y ecológica, y su derecho a decidir su propio sistema alimentario y productivo. Esto pone a aquellos que producen, distribuyen y consumen alimentos en el corazón de los sistemas y las políticas alimentarias, por encima de las exigencias de los mercados y de las empresas. Defiende los intereses de, e incluye a, las futuras generaciones (Vía Campesina, 2007)

No se trata simplemente del acceso a los alimentos, sino también de la forma en que estos alimentos son producidos, el tipo de alimentos que se producen y las condiciones de vida de quienes los cultivan. Desde esta perspectiva se defiende la pequeña agricultura agroecológica y el comercio local como forma de satisfacer las necesidades alimentarias de la población. Más que de un aumento de la productividad, lo que ha de conseguirse es una mejor gestión y

²³ Esto afecta sobre todo a la horticultura, pero este sector, aunque de menor volumen que los productos alimentarios básicos como el maíz o el trigo, posee mayor valor añadido que éstos y mayores necesidades tecnológicas y de industrias de procesamiento, por lo que su potencial ayuda al desarrollo económico de un país o región es también mayor.

distribución de los alimentos, para lo cual es necesaria una inversión distinta a la que principalmente generan los acaparamientos de tierras.

Los acaparamientos de tierras son una amenaza a la posibilidad de desarrollar un modelo de soberanía alimentaria, ya que suponen una profundización en la estructura agroalimentaria actual y la pérdida de acceso o control sobre sus tierras de los pequeños campesinos. La agricultura industrial está sujeta a mayores necesidades de insumos (maquinaria, fertilizantes y pesticidas) y menor uso de mano de obra, supone la producción para un mercado internacional de alimentos que favorece el cambio climático con las emisiones que el transporte de alimentos produce; asimismo, el bajo precio de los productos alimentarios, oculta costes ambientales y sociales, poniendo en peligro las condiciones de subsistencia de los pequeños agricultores. El modelo de agricultura a pequeña escala defendido por la soberanía alimentaria favorece un tejido social campesino más fuerte y en mejores condiciones de vida; además, es generalmente una forma de producción agrícola más sostenible y más eficiente en el uso de los recursos, permitiendo, asimismo, una mejor gestión del territorio rural (Unctad, 2013).

Pese a que la soberanía alimentaria es una propuesta tildada en muchos casos de utópica y juzgada con un fuerte escepticismo (Bernstein, 2014), no deja de ser interesante en cuanto forma de resistencia y defensa de una estructura de poder distinta a la actual, más justa. La soberanía alimentaria es una propuesta política, que reclama una mayor atención al sustento social y ecológico de la economía y el ser humano. Tal vez su implantación total sea difícil de imaginar en un mundo como el actual, pero es un modelo que puede aportar gran valor a la hora de llevar a cabo políticas de desarrollo agrícola, no sólo en los países del Sur, sino también en los países del Norte.

3.4. Las políticas de desarrollo agrario

En gran medida, todas estas cuestiones remiten a un planteamiento del modelo de desarrollo agrícola tanto de los países de Sur como de los del Norte. Todas las voces coinciden en la necesidad de inversión en la agricultura; las diferencias están en el tipo y la forma que esa inversión debe adoptar. En este sentido, las diferencias principales giran en torno a la dicotomía entre la agricultura industrial, de producción a gran escala, con explotaciones de monocultivos intensivas en capital, y dirigida principalmente al mercado internacional; o la agricultura campesina, a pequeña escala, basada en la diversidad de cultivos, intensiva en mano de obra y destinada al consumo interno. Según los resultados que quieran alcanzarse serán más apropiadas unas inversiones u otras, por eso (también en esto hay consenso) es necesario que los gobiernos elaboren una política de desarrollo agrario en base a la cual puedan luego decidir qué inversiones quieren atraer y aceptar de acuerdo con los objetivos que se hayan propuesto.

La línea defendida por el Banco Mundial aboga por la inversión privada y el mercado como mecanismo de asignación de recursos eficiente, el ingreso en el mercado internacional como forma de mejorar la competitividad y el

mantenimiento del sistema agroalimentario actual basado en la explotación a gran escala de la tierra. De acuerdo con este modelo, el desarrollo de la agricultura industrial, traerá avances tecnológicos que permitirán una mayor productividad y competitividad, permitiendo que puedan generarse recursos que invertir en otros sectores más rentables de la economía y liberando mano de obra que será absorbida por estos nuevos sectores, promoviendo a la larga una mejora de las condiciones socioeconómicas del país.

Sin embargo, este modelo se ve truncado en el momento en que se eliminan mecanicismos y se añaden cuestiones de política económica, como las tendencias estructurales de la economía mundial, elementos de poder o dimensiones medioambientales. Si la competencia internacional dificulta el desarrollo de un sector agrario potente en muchas de las economías en desarrollo, la situación no es más favorable para el desarrollo industrial, en el que la competencia internacional no deja muchos espacios de rentabilidad que aprovechar. Uno de los riesgos de una agricultura a gran escala intensiva en capital es no encontrar otros sectores que absorban la mano de obra sobrante (Murray Li, 2011), además del hecho de que el empleo generado por este tipo de agricultura y las actividades que pueden asociarse a ella no suele ser de gran calidad. Además, el modelo económico hegemónico en el mundo actual es un modelo depredador de recursos naturales, cuya sostenibilidad está siendo puesta en tela de juicio cada vez más intensamente, también en el sector agrícola. Insertarse en este sistema tratando de buscar así el desarrollo económico puede servir, tal vez, a corto y medio plazo, pero una estrategia de desarrollo agrario robusta a largo plazo exige tener en cuenta criterios de sostenibilidad y adaptación al cambio climático que abogan por formas de desarrollo alternativas.

Por otro lado, la propuesta de desarrollo agrario del discurso crítico se centra en las condiciones de vida de los campesinos y en la sostenibilidad como elementos fundamentales. Se defiende generalmente un modelo de agricultura a pequeña escala, acorde con las posibilidades ecológicas de los ecosistemas, explotando las sinergias positivas de la biodiversidad y las técnicas y el conocimiento agrícola tradicional. De lo que se trata es de producir alimentos de tal forma que se garantice el abastecimiento de la población y se permita a los campesinos vivir en condiciones adecuadas, para lo cual no hace falta tanto aumentar el volumen de producción, sino políticas de redistribución de alimentos y de ganancias, hoy en día capturadas principalmente por las grandes multinacionales distribuidoras. Esta propuesta suele ser tachada de utópica y corre el riesgo de ser interpretada como una forma de retroceso

Desde el discurso más moderado y académico (de Schutter, 2011; Borrás y Franco, 2012) lo que se defiende es más bien la necesidad de llevar a cabo políticas *pro-poor*, en las que el objetivo principal sea mejorar las condiciones de la población más pobre. Existen múltiples formas de conseguir un resultado favorable de este tipo, e inversiones como las de los acaparamientos de tierras podrían ser beneficiosas en este sentido si lograsen ser gestionadas adecuadamente, en base a los objetivos apropiados; también reformas agrarias de sentido opuesto, de redistribución de la tierra e inversión pública consistente pueden servir al mismo propósito. De este modo, por ejemplo, no serviría, contra el establecimiento de explotaciones agrícolas industriales, la simple

apuesta por la agricultura a pequeña escala entendida como agricultura por contrato, ya que este esquema no asegura un reparto de riesgos y beneficios más equitativo necesariamente, ni responde del mismo modo a las necesidades de la población en cuanto a ingresos y alimentación, así como puede resultar igual de dañino para el medio ambiente. No hay una fórmula única que permita siempre obtener el resultado deseado, sino que hay que tener en cuenta los distintos contextos económicos, sociales y medioambientales, y tratar de analizar en la medida de lo posible no sólo los efectos directos, sino también los posible efectos indirectos que se puedan derivar de la adopción de una determinada medida.

De cualquier modo, en el debate respecto al futuro del sistema agroalimentario mundial existen cada vez más aportaciones que claman por la necesidad de un importante cambio de rumbo. Por un lado, el informe llevado a cabo en 2009 por el International Assessment of Agricultural Knowledge, Science and Technology for Development (IAASTD), afirma tajantemente que para conseguir los objetivos de sostenibilidad y de reducción del hambre y de la pobreza, “business as usual is no longer an option” (p.3); también más recientemente la Unctad (2013) ha elaborado un informe en el que analiza la necesidad de un cambio de paradigma en el sistema de producción agroalimentario. No se trata, por lo tanto, únicamente de los sectores más críticos de la sociedad civil pidiendo un mundo más justo, sino que es un cambio que empieza a percibirse como necesario también desde diversos organismos internacionales.

El fenómeno de los acaparamientos de tierras está brindando, por lo tanto, la oportunidad de replantear, tanto a nivel nacional como global, qué tipo de agricultura debemos llevar a cabo y cómo queremos gestionar un recurso tan esencial como es la tierra.

4. Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos realizado una panorámica al debate en torno al acaparamiento de tierras. Partiendo de la distinción de tres líneas principales de discursos (oficial, crítico y académico) hemos analizado sus propuestas alrededor de cuatro claves fundamentales (propiedad de la tierra, entorno institucional, seguridad o soberanía alimentarias y políticas de desarrollo agrario). De este modo hemos podido observar cómo, a raíz de lo que en un inicio se interpretó básicamente como un problema de desplazamiento y desposesión de comunidades indígenas, se ha generado una discusión más compleja y profunda.

El trabajo realizado hasta aquí no está exento de limitaciones, ya que la amplitud y complejidad de los temas tratados podría dar pie a una extensa ampliación y matización de lo expuesto; sin embargo, no es la intención de este trabajo agotar la profundización del debate. La sistematización aportada puede ser una importante contribución en tanto que aporta una amplia perspectiva general a partir de la cual poder adentrarse en el mismo, así como facilita la detección de líneas de desarrollo futuro o aportaciones necesarias a la cuestión del acaparamiento de tierras.

Por lo que se refiere al debate en sí, podemos afirmar que el acaparamiento de tierras no es un fenómeno extraño; encaja perfectamente en el molde de la evolución histórica del sistema capitalista mundial con las características propias del contexto actual. El debate que ha generado no ha improvisado ideas al hilo de una actualidad que se nos escapase de las manos. *Nihil novum sub sole*. ¿De dónde nace, entonces, lo novedoso del asunto? Tal vez del despertar de miedos dormidos, tal vez del recuperar cuestiones abandonadas²⁴ y traerlas, de nuevo, a la actualidad de los periódicos.

Si miramos detenidamente las cuestiones debatidas en torno a los acaparamientos de tierras podemos ver que, bajo el nuevo tema de moda en las discusiones de desarrollo agrario y sistemas agroalimentarios, yacen algunas cuestiones de esencial importancia a la hora de dirimir el mundo en el que vivimos y el mundo en el que queremos vivir. En el momento de juzgar los discursos y las propuestas aquí expuestas, debemos distinguir cuáles son las cuestiones fundamentales y cuáles las superficiales, como por ejemplo: ¿es nuestro problema realmente un problema de productividad de la tierra o de distribución de alimentos?, ¿supone la propiedad de la tierra una garantía de control sobre la misma?, ¿cuál debe ser nuestro objetivo último, la disponibilidad de alimentos baratos o permitir que quienes producen esos alimentos puedan vivir decentemente?, ¿es racional un uso de los recursos naturales que pone en peligro nuestras condiciones de vida a largo plazo?, ¿es la tierra un recurso económico como cualquier otro, una mercancía más? Estas son las cuestiones que están pidiendo ser debatidas cuando analizamos los discursos en torno a los acaparamientos de tierras; no son preguntas nuevas, sino viejas preguntas cuya respuesta se ha dejado a menudo en segundo plano. En el situarlas de nuevo en el centro del debate es donde se juega la relevancia que consigamos darle al debate respecto al acaparamiento de tierras. Si no somos capaces de ir más allá, los acaparamientos de tierras serán tan sólo un fenómeno más en la historia del desarrollo capitalista. Precisamente, los acaparamientos de tierras han surgido al calor de una convergencia de múltiples crisis globales, como búsqueda de una salida a la encrucijada en la que éstas nos sitúan; sin embargo, ¿son una salida real? Más bien parece que con ellos se siguen profundizando algunas de las tendencias del modelo económico global que nos han conducido hasta aquí, no sólo en lo que atañe al sector agroalimentario, sino también respecto a los biocombustibles como respuesta al *pico del petróleo* o el comercio de CO₂ como herramienta de lucha contra el cambio climático.

Pero si conseguimos indagar en sus raíces y escuchar lo que está latiendo en el fondo, podremos hacer de este debate una reflexión fundamental sobre *el sentido de la tierra*²⁵. Para quien ha escrito este trabajo, aquí es donde se halla

²⁴ La crisis alimentaria de 2006-2008 nos recordó que el hambre está lejos de ser un problema solucionado para una gran parte de la población; la crisis financiera de 2007 nos ha hecho recordar la fugacidad de la aparente riqueza monetaria; la crisis energética y ecológica hace temblar las perspectivas de un crecimiento material infinito. Ni el hambre, ni la crematística, ni los límites del crecimiento son cuestiones nuevas en el pensamiento económico.

²⁵ El *sentido de la tierra* es una expresión empleada por Nietzsche en referencia a su idea del *superhombre*. El sentido de la tierra tiene que ver con la fidelidad a los valores de la vida, valores como son la felicidad, la salud, la belleza, valores terrenales de una vida vivida aquí y ahora, sin dioses, sin metafísicas, sin mercados que impongan sobre nosotros sus normas.

sin duda el mayor valor, en la oportunidad de plantear y pensar cuál es el futuro que, desde hoy, queremos construir. En línea con la idea lanzada por Olivier de Schutter, más que sopesar si la situación que conseguimos será mejor que la que teníamos, el auténtico reto consiste en decidir si es la mejor de las opciones de que disponemos. Como el discurso crítico que hemos visto, esta idea puede parecer demasiado alejada de la realidad, utópica; sin embargo, la tarea crítica consiste en cierto modo en esto, en asumir que las ideas construyen realidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Alden Wily, Liz. (2012): "Looking back to see forward: the legal niceties of land theft in land rushes", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp. 751-775.
- Arezki, Rabah; Deininger, Klaus y Selod, Harris (2011): *What drives the global land rush?*, Documento de Trabajo del Fondo Monetario Internacional, Intituto del FMI, noviembre 2011.
- Banco Mundial (2011): *Rising global interest in farmland. Can it yield sustainable and equitable benefits?*, Washington.
- Banco Mundial, FAO, IFAD y Unctad (2010): *Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources*, Enero de 2010, Washington.
- Behrman, Julia; Meinzen-Dick, Ruth y Quisumbing, Agnes (2012): "The gender implications of large-scale land deals", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, No. 1, Enero 2012, pp. 49-79.
- Bernstein, Henry (2010): *Class dynamics of agrarian change*, Kumarian Press, West Hartford.
- (2014): "Food sovereignty via 'the peasant way': a sceptical view", *The Journal of Peasant Studies*, 2014.
- Borras Jr., Saturnino M. y Franco, Jennifer C. (2010a): "From Threat to Opportunity? Problems with the Idea of a 'Code of Conduct' for Land Grabbing", *Yale Human Rights and Development L. J.*, Vol. 13, 2010.
- (2010b): "Contemporary discourses and contestations around Pro-Poor Land Policies and Land Governance", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 10, No. 1, Enero 2012, pp. 1-32.
- (2011a): "Global Land Grabbing and Trajectories of Agrarian Change: A Preliminary Analysis", *Journal of Agrarian Change*, Vol. 12, No. 1, Enero 2012, pp.34-59.
- (2011b): *Political Dynamics of Land-grabbing in Southeast Asia: Understanding Europe's role*, Transnational Institute, Ámsterdam.
- Borras Jr., Saturnino M.; Franco, Jennifer C.; Gómez, Sergio; Kay, Cristóbal y Spoor, Max (2012): "Land grabbing in Latin America and the Caribbean", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp. 845-872.

- Corson, Catherine y MacDonald Kenneth Iain (2012): "Enclosing the global commons: the convention on biological diversity and green grabbing", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, No. 2, Abril 2012, pp. 263-283.
- Cotula, Lorenzo (2012): "The international political economy of the global land rush: A critical appraisal of trends, scale, geography and drivers", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp.649-680.
- (2013): "The new Enclosures? Polanyi, international investment law and the global land rush", *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 9, pp. 1605-1629.
- Cotula, Lorenzo; Vermeulen, Sonja; Leonard, Rebeca: y Keeley, James (2009): *Land grab or development opportunity? Agricultural investment and international land deals in Africa*, IIED/FAO/IFAD, Londres.
- De Schutter, Olivier (2011): "How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland", *The Journal of Peasant Studies*. Vol. 38, No.2, March 2011, pp. 249-279.
- Deininger, K. (2011): "Challenges posed by the new wave of farmland investment", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 38, Marzo 2011, pp. 217-247.
- Delgado Cabeza, Manuel (2010): "El sistema agroalimentario globalizado: imperios alimentarios y degradación social y ecológica", *Revista de Economía Crítica*, No. 10, segundo semestre 2010.
- Edelman, Marc; Oya, Carlos y Borrás Jr., Saturnino M. (2013): "Global Land Grabs: historical processes, theoretical and methodological implications and current trajectories", *Third World Quarterly*. Vol. 34, No. 9, pp. 1517-1531.
- Fairhead, James; Leach, Melissa y Scoones, Ian (2012): "Green Grabbing: a new appropriation of nature?", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, No. 2, Abril 2012, pp. 237-261.
- FAO (2012): *Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security*, FAO, Roma.
- FAO, IFAD, Unctad y Banco Mundial (2010): *Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources*.
- Fuhem CIP-Ecosocial (2012): *Acaparamiento de tierras, el nuevo exprolio*, Centro de Investigación para la Paz, Madrid.
- García Martínez, Marian y Poole, Nigel (2004): "The development of private fresh produce safety standards: implications for developing Mediterranean exporting countries", *Food Policy*, No. 29, 2004, pp. 229-255.
- Gereffi, Gary; Humphrey, John; Kaplinsky, Raphael y Sturgeon Timothy J. (2001): "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development", *IDS Bulletin*, Vol. 32, No. 3 Institute of Development Studies, 2001.
- GRAIN (2008): *¡Se adueñan de la tierra! El proceso de acaparamiento agrario por seguridad alimentaria y de negocios en 2008*, octubre de 2008, Barcelona.
- Hall, Derek (2013): "Primitive Accumulation, Accumulation by dispossession and the Global Land Grab", *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 9, pp. 1582-1604.
- IAASTD (2009): *Agriculture at a Crossroads*, Synthesis Report of the Global and Sub-Global IAASTD Reports, McIntyre B. D., Herren, H. R., Wakhungu, J. y Watson, R.T. eds., Washington D.C.

- Land Deals Politics Initiative (LDPI) (2011): *From International Land Deals to Local Informal Agreements: Regulations of and Local Reactions to Agricultural Investments in Madagascar*, Burnod, P., Gingembre, M., Andrianirina, R. y Ratovoarinony, R., documento presentado en la Conferencia Internacional de Acaparamientos de Tierras Globales, 6-8 abril, 2011.
- McMichael, Philip (2012): "The land grab and corporate food regime restructuring", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, Julio-Octubre 2012, pp. 681-701.
- Messerli, Peter et al. (2013): "From 'land grabbing' to sustainable investments in land: potential contributions by land change science", *Current Opinion in Environmental Sustainability*, Vol. 5, pp. 528-534.
- Murray Li, Tania (2011): "Centering labor in the land grab debate", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 38, No. 2, Marzo 2011, pp.281-298.
- Nietzsche, Friedrich (2011): *Así habló Zaratustra. Un libro para todos y para nadie*, Alianza, Madrid.
- ONU (2009): "Large scale land acquisitions and leases: A set of minimum principles and measures to address the human rights challenge", Informe del Relator Especial del derecho a la alimentación, Olivier de Schutter; Asamblea General de las Naciones Unidas.
- Oya, Carlos (2013a): "Methodological reflections on 'land grab' databases and the 'land grab' literature 'rush'", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 40, No. 3, pp. 503-520.
- (2013b): "The Land Rush and Classic Agrarian Questions of Capital and Labour: a systematic scoping of the socioeconomic impact of land grabs in Africa", *Third World Quarterly*, Vol. 34, No. 9, pp.1532-1557.
- Oxfam (2012): "Nuestra tierra, nuestras vidas", Nota Informativa de Oxfam, Octubre de 2012.
- Patel, Raj (2013): "The Long Green Revolution", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 40, No. 1, pp. 1-63.
- Peluso, Nancy Lee y Lund, Christian (2011): "New frontiers of land control: Introduction", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 38, No. 4, Octubre 2011, pp. 667-681.
- Scoones, Ian et al.(2013): "The politics of evidence: methodologies for understanding the global land rush", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 40, No. 3, pp. 469-483.
- Sephard, Daniel y Anuradha, Mittal (2009): "The great land grab. Rush for World's Farmland Threatens Food Security for the Poor", *The Oakland Institute*, Oakland.
- (2010): "(Mis)Investment in Agriculture. The role of international finance corporation in global land grabs", *The Oakland Institute*, Oakland.
- Seufert, Philip (2013): "The FAO Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Land, Fisheries and Forests", *Globalizations*, Vol. 10, No. 1, pp. 181-186.
- Transnational Institute (TNI) y Fuhem Ecosocial (2013): *El acaparamiento global de tierras. Guía básica*, Madrid.
- Unctad (2013): Trade and environment review 2013: *Wake up before it is too late. Make agriculture truly sustainable now for food security in a changing climate*, Geneva.

Unnevehr, Laurian J. (2000): "Food safety issues and fresh food product exports from LDCs", *Agricultural Economics*, No. 23, 2000, pp. 231-240.

Vía Campesina: *Los pequeños productores y la agricultura sostenible están enfriando el planeta* [disponible en <http://viacampesina.net/downloads/PAPER5/SP/paper5-SP.pdf>]

- (2012): *Conferencia campesina internacional: ¡Detengamos los acaparamientos de tierras!*, Cuaderno de la Vía Campesina nº3, Abril 2012, Jakarta.

Waldron, Jeremy, "Property and Ownership", *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2012 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <http://plato.stanford.edu/archives/spr2012/entries/property/>

White, Ben et al. (2012): "The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals", *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 39, Nos. 3-4, July-October, 2012, pp. 619-674.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Los orígenes históricos de la desigualdad económica regional española: el legado cultural de las instituciones políticas.

David Soto Oñate

Universidad de Vigo

LOS ORÍGENES HISTÓRICOS DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA REGIONAL ESPAÑOLA: EL LEGADO CULTURAL DE LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS

David Soto Oñate

Resumen

El presente artículo profundiza en el papel de la historia en la actual desigualdad económica regional española. Parte de la base teórica de que existen ciertos rasgos culturales asociados a un mejor desempeño económico dentro de un marco institucional liberal –confianza generalizada, orientación hacia los asuntos políticos, participación asociativa, valores promotores de la iniciativa individual, etc.-, que son altamente persistentes y que fueron en parte conformados por experiencias políticas en un pasado distante. Con respecto a los hechos históricos relevantes para la formación de estos rasgos culturales, el análisis toma dos trabajos como referencia: Tabellini (2010) y Guiso, Sapienza y Zingales (2008). Concretamente, se contemplan dos aspectos políticos históricos que varían regionalmente: el tipo de instituciones políticas en la Edad Moderna y el nivel de autonomía municipal en la Baja Edad Media. El primero es aproximado en base a las restricciones al ejecutivo en el período 1600-1850 y el segundo se evalúa de acuerdo a la autonomía en el proceso de formación del derecho local entre los siglos XI y XV. El artículo pone a prueba econométricamente esta argumentación causal que relaciona las instituciones políticas del pasado con la actual distribución económica regional por medio de este legado cultural. Los resultados obtenidos apoyan esta tesis y se muestran robustos incluso ante otras llamadas causas fundamentales del desarrollo como la geografía o el capital humano.

Palabras clave: desarrollo económico, instituciones, cultura económica, economía regional, economía política.

JEL: O10, P10, N13

1. Introducción

Al igual que en otros trabajos de naturaleza similar, al tratar aquí la cuestión del *origen* de las disparidades económicas se parte de la base de que la innovación y la acumulación de factores productivos “no son causas del crecimiento, son crecimiento” (North y Thomas 1973) o, en tal caso, causas *inmediatas* del crecimiento (Rodrik 2003, Acemoglu et al. 2005). Este trabajo se interesa más bien por las llamadas causas *profundas* o *fundamentales*, que puedan explicar la entrada de las economías en sendas de acumulación. Acemoglu et al. (2005) distinguen tres principales hipótesis sobre causas fundamentales: geografía, instituciones y cultura. Las dos últimas forman un grupo que podría considerarse hipótesis histórica, destacando su componente esencialmente humano en oposición a la hipótesis geográfica. Cuando en el título se hace referencia a los *orígenes históricos* se ponen de manifiesto dos argumentos: que esta desigualdad económica puede ser explicada en buena parte por medio de diferencias en elementos de la organización humana y que la causa primigenia de estas diferencias organizativas data de un período relativamente distante.

Si con frecuencia se han considerado las instituciones formales y su *path dependence* como el factor que explica la persistencia en el desarrollo económico comparativo (Hall y Jones 1999, Acemoglu et al. 2001), los estudios sobre el legado cultural que dejan las instituciones formales han introducido los rasgos culturales como posible *missing link* (Guiso et al. 2011) que pudiera explicar las disparidades económicas en el largo plazo, especialmente dentro de un mismo Estado (Putnam et al. 1993, Guiso et al. 2008, Tabellini 2010).

El presente artículo estudia el papel de ciertas instituciones históricas en la actual desigualdad económica regional española, por medio de su legado cultural. Aquellas instituciones regionalmente distintivas ya no existen, pues todas las regiones se han integrado –aunque con ciertas particularidades– en un marco institucional relativamente homogéneo. Se argumenta aquí que el canal a través del cual los pasados políticos regionales afectan a la actual distribución económica regional es fundamentalmente cultural. Se parte de la base teórica de que existen ciertos rasgos culturales que están asociados a un mejor desempeño económico dentro de un marco institucional de corte liberal, que son altamente persistentes y que fueron en parte conformados por experiencias políticas de un pasado distante.

Nuestro análisis toma como base el estudio de Guido Tabellini (2010). El objetivo de aquel trabajo era estudiar el papel que las diferencias en estos rasgos culturales pueden estar desempeñando en la actual distribución económica regional de cinco países europeos, entre ellos España. La retrocausalidad que, de acuerdo a la teoría de la modernización (Inglerhart y Baker 2000), existe entre el desarrollo económico y la cultura le va a plantear una serie de desafíos econométricos que tratará de superar adentrándose en la historia. En este artículo tratamos de abordar con mayor precisión el caso español: incluyendo otras variables culturales, afinando las observaciones hasta su nivel provincial, desarrollando una propuesta alternativa sobre los hechos históricos relevantes para la formación de estos rasgos y poniendo a prueba esta teoría frente a otras consideradas causas fundamentales como son la geografía y el capital humano.

El trabajo se organiza del siguiente modo. La sección 2 hace una breve presentación de estos rasgos culturales y su relación con el desarrollo económico y explica cómo se construyen los indicadores para ambos. La sección 3 desarrolla las dos tesis en las que nos basamos acerca los factores políticos históricos asociados al desarrollo de estos rasgos y se proponen varias formas de aproximarlos. En la sección 4, se plantea una regresión en dos etapas sobre la relación entre el desarrollo económico y los rasgos culturales, instrumentando éstos por medio de las instituciones políticas históricas. Finalmente, se cierra el artículo con algunas consideraciones finales sobre los resultados obtenidos.

2. Cultura y desarrollo económico

En las últimas décadas se han llevado a cabo importantes estudios empíricos sobre características culturales altamente persistentes que encuentran su raíz en un pasado distante (Putnam et al. 1993, Guiso et al. 2008, Tabellini 2010, Nunn y Wantchekon 2011, Alesina et al. 2013, Talhelm et al. 2014). Este legado cultural es capaz de persistir incluso tras la desaparición de las circunstancias originarias. En concreto, nos centramos aquí en rasgos culturales que teóricamente promueven de manera directa o indirecta el desempeño económico. En el apartado 2.1 se presenta la construcción de una variable que tratará de dar cuenta de las diferencias que presentan las regiones españolas en cuanto a estos rasgos culturales. Para ello, nos sirven de guía el trabajo de Tabellini (2010) y el programa de investigación del capital social.

En su estudio, Tabellini (2010) utiliza como referencia cuatro variables con las que aproximar la variabilidad cultural dentro de su muestra: a) confianza generalizada, b) sentimiento de control sobre la propia vida y valores relacionados c) con el respeto a los demás y d) con la obediencia. Según Tabellini, la confianza generalizada y el respeto hacia los demás son rasgos culturales asociados al “fomento de actividades sociales que promueven el bienestar, como el intercambio anónimo o la participación en la provisión de bienes públicos y [...] el funcionamiento de instituciones gubernamentales”. Las otras dos variables se relacionan con las consideraciones que socialmente se tienen de las virtudes de la iniciativa individual. Tabellini toma el sentimiento de control sobre la propia vida como una medida sobre la convicción de que el esfuerzo individual tiene recompensa. Este rasgo es a menudo relacionado con el desempeño económico, pues “si los individuos están altamente motivados hacia el éxito y ven el éxito económico como relacionado con sus elecciones deliberadas, es más probable que trabajen duro, que inviertan en su futuro y emprendan iniciativas de tipo económico” (Tabellini 2010). Por otro lado, que se transmitan a los niños valores sobre la obediencia es indicador de una cultura coercitiva que “ahoga la iniciativa individual y la cooperación dentro de un grupo”.

También tenemos en cuenta otras variables pertenecientes al programa de investigación del capital social. Guiso et al. (2011) proporcionan una definición breve e inteligible del capital social. Consideran que el capital social no es más que “capital *cívico*, es decir, aquellos valores y creencias compartidos y persistentes que ayudan a un grupo a superar los problemas del *free rider* a la hora de acometer actividades socialmente valiosas”. Las aproximaciones más

conocidas consisten en indicadores de confianza generalizada, participación en asociaciones, la presencia extendida de determinados valores o normas considerados cívicos y la orientación hacia los asuntos políticos (véanse, por ejemplo, Putnam et al. 1993, La Porta et al. 1997, Knack y Keefer 1997, Mota y Subirats 2000, Zak y Knack 2001, Beugelsdijk et al. 2004, Beugelsdijk y van Schaik 2005).

2.1. Construcción de la variable *cultura*

Tabellini (2010) recoge de la *World Values Survey* (WVS) información sobre confianza interpersonal generalizada¹, control sobre la propia vida², valores de respeto y tolerancia y valores de obediencia³. Obtiene su variable *pc_culture* a partir del componente principal de estos cuatro indicadores.

En la construcción de nuestra variable sobre estos rasgos culturales⁴ seguimos una metodología parecida, utilizando aquellos factores junto con otra información similar contenida en esa encuesta (WVS)⁵ y en la *European Social Survey* (ESS)⁶. De la WVS añadimos la importancia de fomentar en los niños valores de independencia⁷ y de la ESS utilizamos la importancia que tiene para el encuestado ser libre y tomar sus propias decisiones⁸ y, de nuevo, confianza generalizada⁹. Obtenemos una única variable para la confianza generalizada, *confianza*, a partir del componente principal de la información de ambas encuestas sobre confianza generalizada. Obtenemos otra variable llamada *independencia* a partir del componente principal del resto de variables mencionadas hasta ahora –es decir, todas excepto aquellas sobre confianza

¹ De la pregunta: “Generalmente hablando, ¿diría que se puede confiar en la mayoría de la gente o que se debe ser muy cuidadoso al tratar con la gente?”. Se ofrecen dos opciones: “Se puede confiar en la mayoría de la gente” y “nunca se es demasiado cuidadoso”.

² De la pregunta: “Algunas personas sienten que tienen completa libertad de elección y control sobre sus vidas, mientras que otras personas sienten que lo que hacen no tiene ningún efecto sobre lo que les pasará. Por favor, use esta escala donde 1 significa “nada en absoluto” y 10 significa “mucho” para indicar cuánta libertad de elección y control siente que tiene sobre los cambios en su vida”.

³ La información sobre estas dos últimas se obtiene de la pregunta: “Aquí hay una lista de cualidades que se puede fomentar que aprendan los niños en casa. ¿Cuál de ellas, si hay alguna, considera de especial importancia? Por favor, escoja hasta cinco”. Se ofrecen las siguientes: independencia, trabajo duro, sentimiento de responsabilidad, imaginación, tolerancia y respeto hacia los demás, ahorro, perseverancia, fe religiosa y altruismo.

⁴ Al recurrir a datos de distintas encuestas no podemos seguir la metodología exacta que utiliza Tabellini. Él recoge el componente principal de las observaciones a nivel individual del conjunto de las cuatro variables. Aquí se halla la media provincial de cada variable y después se extrae el componente principal de los indicadores obtenidos.

⁵ De la WVS tomamos las olas que incluyen España, desde 1991 a 2005.

⁶ De la ESS tomamos todas las olas disponibles: 2002, 2004, 2006, 2008, 2010 y 2012.

⁷ Tomada de la misma pregunta de la cual Tabellini tomó obediencia y respeto como cualidades que promover en los niños.

⁸ De la pregunta: “Ahora le describiré brevemente a algunas personas. Por favor, escuche cada descripción y dígame cuánto se parece a usted cada una de estas personas. Use esta tarjeta para su respuesta. Es importante para esta persona tomar sus propias decisiones sobre lo que hace. Le gusta ser libre y no depender de otros”. Las opciones van desde “muy parecido a mí” a “no parecido a mí en absoluto”.

⁹ De una pregunta similar a la de la WVS: “Generalmente hablando, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que nunca se es demasiado cuidadoso al tratar con las personas? Por favor, responda del 0 al 10, donde 1 significa que no se puede ser demasiado cuidadoso y 10 significa que se puede confiar en la mayoría de las personas”.

generalizada. Esta variable pretende dar cuenta de la actitud de la cultura ante la iniciativa individual.

La unidad mínima a la que nos permiten agregar las variables los diseños de la muestra de la WVS y la ESS es autonómica. Sin embargo, si tomásemos como unidad de referencia la comunidad autónoma sólo obtendríamos diecisiete observaciones, lo cual supone un tamaño de muestra insuficiente. Es por esto que vamos a tratar de encontrar variabilidad provincial en otras variables que también estén comprendidas en esta literatura de cultura cívica y capital social. Mota y Subirats (2000) realizan un estudio sobre el capital social en las autonomías españolas, pero podemos hacer una agregación provincial de sus variables acudiendo a sus mismas fuentes y a otras similares. En la construcción de su indicador de capital social, tendrán en cuenta la implicación política de la ciudadanía y su tendencia a asociarse. Se aproxima la implicación ciudadana en los asuntos políticos teniendo en cuenta el interés por la política¹⁰, el grado de información sobre los gobiernos autonómico y municipal¹¹ y sus hábitos con respecto a la información en medios de comunicación¹². Por otro lado, para medir el asociacionismo se realiza un análisis de principales componentes de la participación por autonomías en doce tipos de asociaciones¹³; de este análisis se extrae el componente principal que servirá de variable de referencia para el asociacionismo. Finalmente, se obtiene el componente principal de ambas series -*índice de implicación* e *índice de participación asociativa*-, formando una nueva variable de agregación provincial llamada *capitalsocial*.

¹⁰ De la pregunta encontrada en las tres encuestas del CIS (1992, 1998 y 2002): “En líneas generales, ¿diría Ud. que la política nacional le interesa mucho, bastante, poco o nada? ¿Y la política de su Comunidad Autónoma? ¿Y la política local?”. Se usa el porcentaje provincial de gente que contesta “Mucho” o “bastante” y se extrae el componente principal, obteniendo una única variable.

¹¹ De las encuestas CIS (1998 y 2002). En ambas se pregunta: “En general, ¿se considera Ud. muy informado/a, bastante informado/a, poco informado/a o nada informado/a sobre las actividades que desarrolla el Gobierno de su Comunidad Autónoma? ¿y sobre las actividades del Parlamento de su Comunidad Autónoma? ¿Y sobre las actividades de su Ayuntamiento?”. Usamos el porcentaje provincial de la gente que contesta “Muy informado/a” o “bastante informado/a” y creamos una única variable a partir del componente principal de todas ellas.

¹² De esta pregunta en la encuesta del CIS (1992): “¿Podría decirme con qué frecuencia lee Ud. los periódicos de información general? ¿Y con qué frecuencia escucha las noticias en la radio? ¿Y con qué frecuencia ve las noticias en la televisión?”. Y de la encuesta CIS (2010) utilizamos la pregunta ligeramente distinta “¿Con qué frecuencia escucha o ve las noticias en la radio o la televisión? ¿Aparte de las noticias, escucha o ve otros programas sobre política en la radio o la televisión? ¿Aparte de la prensa deportiva, lee el periódico (en papel o por Internet)? ¿Usa internet para obtener información acerca de la política o la sociedad?”. Usamos el porcentaje provincial de las respuestas “Todos los días” y creamos una única variable a partir del componente principal de todos los medios en ambas encuestas.

¹³ De esta pregunta la encuesta del CIS (1998): “De las siguientes asociaciones y organizaciones, ¿puede decirme de cada una de ellas si pertenece actualmente, si ha pertenecido pero ya no pertenece o si no ha pertenecido nunca...?”. Siendo el tipo de asociaciones: “asociaciones y grupos deportivos”, “sociedades locales o regionales (peñas de fiestas, cofradías, etc.)”, “asociaciones de tipo religioso”, “asociaciones y grupos educativos artísticos y culturales”, “organizaciones y grupos juveniles (scouts, guías, clubes juveniles)”, “asociaciones y organizaciones de carácter benéfico social, de ayuda a los demás o interesados por el bienestar de la gente”, “asociaciones y grupos ecologistas”, “sindicatos”, “partidos políticos”, “organizaciones interesadas por los derechos humanos”, “movimiento pacifista” y “grupos relacionados con las mujeres (feministas,...)”.

Finalmente, obtendremos nuestra variable *cultura* a partir del componente principal de *independencia*, *confianza* y *capital social*. De este modo, contamos con una única variable que da cuenta de los rasgos culturales y muestra variabilidad provincial. El análisis de componentes principales devuelve una serie normalizada, de modo que cultura toma media 0 y desviación estándar 1. El mayor valor corresponde a Guipúzcoa (3) y menor a Jaén (-1.64). La Figura 1 muestra su distribución geográfica. Como vemos, alcanza sus máximos en el norte de la península, especialmente en el noreste.

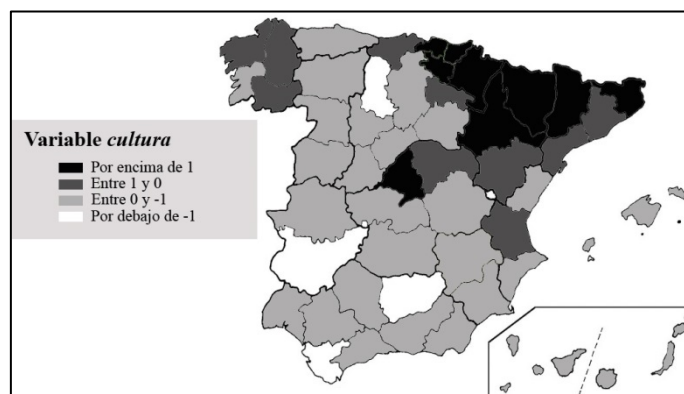


Figura 1. Distribución geográfica de la variable *cultura*

2.2 Construcción de una medida de desempeño económico

Los niveles más altos de PIB per cápita se encuentran también geográficamente concentrados en el cuarto noreste. Utilizamos el logaritmo del promedio anual del PIB per cápita provincial durante el período 1995-2010 (*lpibpc9510*) -según el Instituto Nacional de Estadística (INE)- como medida del desarrollo económico actual. Esta variable muestra un valor medio de 9.72, siendo el máximo valor el de Álava (10.15) y el mínimo el de Badajoz (9.39). La Figura 2 ilustra la distribución geográfica de esta variable.

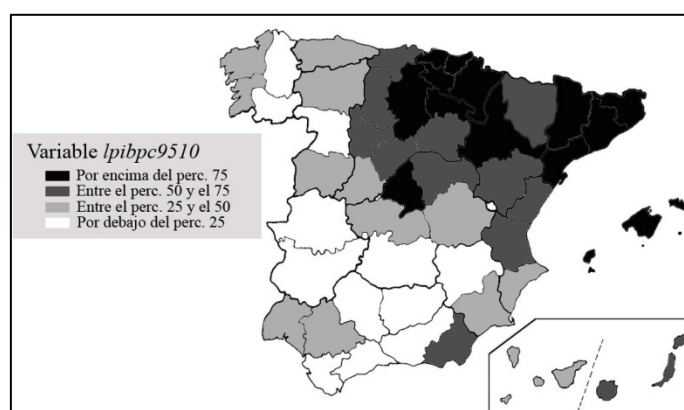


Figura 2. Distribución geográfica de la variable *lpibpc9510*

Cabe destacar que esta distribución geográfica se ha mantenido similar durante la mayor parte del siglo XX, y sirva como ejemplo que entre la serie provincial de PIB per cápita en 1930 y la del año 2000 existe una correlación de 0.70 – según cifras de Alcaide (2003). A pesar de largos períodos en los que hubo procesos de convergencia, la distribución ha sido capaz de mantenerse con cierta persistencia ante las transformaciones políticas y económicas de aquellos 70 años.

Un hecho clave para este trabajo y que recuperaremos más adelante es que los procesos que llevaron a esta distribución parecen producirse durante el siglo XIX. El siglo XIX se iniciaba con una distribución bien distinta, donde, por ejemplo, Extremadura y Andalucía se encontraban entre las regiones más ricas, y País Vasco, La Rioja y Aragón por debajo de la media. A principios del siglo XX estas posiciones ya se encontraban invertidas y se han mantenido hasta la actualidad.

3. Instituciones históricas en la formación de los rasgos culturales

Esta sección se dedica a los hechos históricos asociados en la literatura al desarrollo de estos rasgos culturales y que servirán para instrumentar la variable *cultura*. Manejamos dos líneas argumentales que, aunque están altamente relacionadas, presentan una distribución geográfica distinta.

3.1. Restricciones al ejecutivo

La primera de ellas es la hipótesis contenida en el propio trabajo de Tabellini (2010), que considera las diferencias en instituciones políticas y en educación hechos históricos clave para explicar las actuales disparidades en estos rasgos culturales. Sin embargo, dado el discurrir concreto de la historia española, no vamos a considerar aquí la alfabetización como un factor exógeno y generador de estos rasgos culturales, y los resultados apoyarán esta decisión. Por tanto, de su planteamiento sólo vamos a aprovechar las instituciones políticas históricas como variables instrumentales.

Con respecto al papel de las instituciones políticas sobre el desarrollo de estos rasgos culturales, Tabellini argumenta que “un régimen autocrático y corrupto que sobrevive gracias a una fuerte jerarquía de privilegios y que subyuga a la población con el uso arbitrario de la fuerza [...] promoverá la desconfianza hacia los desconocidos, [...] un sentimiento de impotencia y resignación”; siendo el caso contrario un lugar “donde los emprendedores productivos o comerciantes participan abiertamente en la organización política de la sociedad, el imperio de la ley es respetado y la autoridad suprema es restringida por *controles y contrapesos*”. Evalúa las instituciones políticas en base a las llamadas restricciones al ejecutivo de sus regímenes políticos en los años 1600, 1700, 1750, 1800 y 1850. Obtiene estos datos de Polity IV y de Acemoglu et al. (2002), y cuando requiere una desagregación regional –como ocurre con el caso de España-, él mismo realiza su propia evaluación en base a aquellas metodologías.

Tabellini -véase el *working paper* del año 2005-, siguiendo la metodología de Polity IV, asigna valores del 1 al 7 para su evaluación de las restricciones al ejecutivo, siendo 1 “autoridad ilimitada” y 7 “ejecutivo que rinde cuentas, sometido a balanzas y contrapesos”. Por tanto, un mayor valor corresponde a un mayor nivel de restricciones al poder de ejecutivo. Entre ambos extremos se definen otras situaciones intermedias: se asigna valor 3 si el ejecutivo se enfrenta a restricciones reales aunque limitadas –por ejemplo, un organismo legislativo con un papel no meramente consultivo-; y toma valor 5 cuando el poder ejecutivo está sujeto a sustanciales restricciones –por ejemplo, una legislatura que a menudo modifica o anula las propuestas de acción del

ejecutivo o le niega fondos. Los valores par -2, 4 y 6- corresponden a transiciones entre estas situaciones políticas.

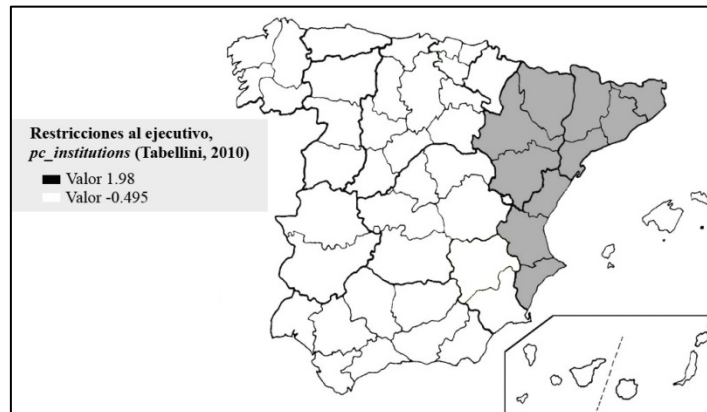


Figura 4. Restricciones al ejecutivo 1600-1850, según Tabellini (2010)

Tabellini asigna a las actuales comunidades autónomas de Aragón, Cataluña y Comunidad Valenciana en los años 1600 y 1700 un valor superior al resto, debido a la presencia de unas Cortes sólidas, en contraposición a las que había por aquel entonces en la Corona de Castilla y al órgano equivalente en el Reino de Mallorca. Tomamos su variable *pc_institutions*, el componente principal de todos los períodos evaluados, tal y como él la construyó en su trabajo. En la Figura 4, se representan ambos grupos. La variable *pc_institutions* toma valor 1.98 para Aragón, Cataluña y la Comunidad Valenciana y -0.495 para el resto.

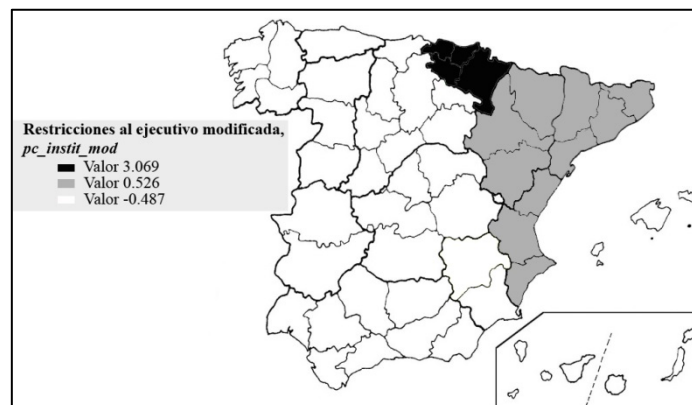


Figura 5. Variable modificada sobre restricciones al ejecutivo (1600-1800), *pc_instit_mod*

Sin embargo, la perspectiva de Tabellini no tiene en cuenta la situación política especial de las provincias vascas y Navarra por aquel entonces. También tenían una relación de pactismo con el poder central español. El Fuero General de Navarra, el Fuero de Vizcaya, el Fuero de Guipúzcoa y los Fueros de Álava tenían que ser jurados por el Rey –al igual que los Fueros Generales de Aragón, los *Furs* de Valencia y las *Constitucions* de Catalunya- y las Cortes de Navarra, las Juntas Generales de Vizcaya, las Juntas Generales de Guipúzcoa y las Juntas Generales de Álava, respectivamente, estaban encargadas de su administración y protección. Por tanto, creamos una nueva variable que da cuenta de esta situación *-pc_instit_mod-*; siendo una modificación de la que usaba Tabellini.

De acuerdo a nuestra aproximación, Navarra y las provincias vascas tomarían un valor de 3 en 1600, 1700, 1750 y 1800. Esta situación se mantiene oficialmente hasta 1841 en Navarra y 1876 en las provincias vascas. Sin embargo, las aspiraciones del poder central habían estado erosionando la autonomía desde hacía tiempo, es por esto por lo que asignamos a las provincias vascas el mismo valor que al resto de regiones en el hito 1850. Nuestra variable *pc_instit_mod* está hecha a partir del componente principal de estas evaluaciones modificadas de restricciones al ejecutivo en los años 1600, 1700, 1750 y 1800 –en 1850 no hay variación. La distribución regional de la variable resultante se muestra en la Figura 5.

3.2. Autonomía municipal

El otro trabajo que nos sirve de referencia es el de Guiso, Sapienza y Zingales (2008), donde, siguiendo los pasos de Banfield (1967) y Putnam et al. (1993), consideraban que para explicar las diferencias en capital social entre las regiones italianas había que remitirse a sus distintas experiencias históricas en cuanto a autonomía municipal durante la Baja Edad Media. Según estos autores, las experiencias de autonomía de las ciudades libres o comunas italianas de la parte septentrional de la actual Italia permitieron a las comunidades desarrollar un conjunto de características cívicas.

El caso de Italia está profundamente estudiado y de nuevo nos sirve para guiarnos. Los normandos invadieron el sur de Italia en un proceso que duró casi todo el siglo XI, instaurando una monarquía feudal, que continuó de alguna forma u otra hasta la unificación italiana en 1861 (Guiso et al. 2008). Este régimen establecido en el sur, altamente vertical y burocrático, evitó la formación de ciudades-estado independientes, -“cualquier brote de autonomía comunal era eliminado nada más aparecer” (Putnam et al. 1993:178)- y, haciendo eso, impidió la acumulación de capital social. Sin embargo, en las ciudades-estado del norte, “los que gobernaban las repúblicas comunales reconocían unos límites legítimos a su mandato. Se promulgaron complejos códigos legales para limitar el ejercicio de la fuerza por parte de los más poderosos. En este sentido, la estructura de la autoridad en las repúblicas comunales fue fundamentalmente más liberal e igualitaria que la de sus regímenes contemporáneos en el resto de Europa, incluido, por supuesto, el propio sur de Italia [...] Las prácticas de republicanismo cívico trajeron consigo un aumento de la participación popular en la toma de decisiones sin parangón en el mundo medieval” (Putnam et al. 1993:180-1). Se entiende que los efectos de estas distintas configuraciones institucionales históricas paralelas han perdurado hasta hoy a través de sus culturas incluso tras la desaparición de estos regímenes y sin que la integración en una misma nación-estado las hiciese converger.

Guiso et al. (2008) encuentran evidencias empíricas que apoyan las estas aseveraciones causales. No sólo muestran que las distintas experiencias históricas entre el norte y el sur produjeron los distintos niveles de capital social que vemos en la actualidad, sino que encuentran diferencias significativas entre las ciudades del norte. Aquellas que tuvieron experiencias como ciudades-estado libres muestran un nivel de capital social significativamente más alto que aquellas que no las tuvieron. En España no contamos con casos de ciudades-estado libres en el sentido italiano, pero sí tenemos otro tipo de

experiencias de autonomía municipal durante la Baja Edad Media que presentaron claras diferencias regionalmente.

La península Ibérica, inmersa en los procesos de la Reconquista vivió un momento peculiar en cuanto a su organización sociopolítica. Hechos significativos de este tiempo, como la existencia de un poder central e integrador débil o las necesidades de repoblar las nuevas áreas conquistadas, dieron lugar a una gran diversidad de arreglos políticos y jurídicos a lo largo de su geografía.

El hecho con el que trataremos de aproximar la autonomía municipal en la Baja Edad Media es la capacidad que generalmente los municipios de una provincia pudieron haber tenido para desarrollar su propio ordenamiento jurídico. Contraponemos dos situaciones: la adopción del *Liber Iudiciorum* y el desarrollo de un derecho consuetudinario propio.

El *Liber Iudiciorum*, antiguo código visigodo que regulaba las “relaciones particulares de todo género, penales y procesales” (García-Gallo 1979:259), era un extenso y ambicioso ordenamiento jurídico que, dada su raíz romanista, concedía la potestad de legislar al rey (Gacto et al. 2009:188; Orduña, 2003:108). La vigencia de este código, generalmente, se correspondía con la imposibilidad de desarrollar toda una tradición jurídica basada en las propias costumbres de la población y evolucionar según las nuevas necesidades¹⁴.

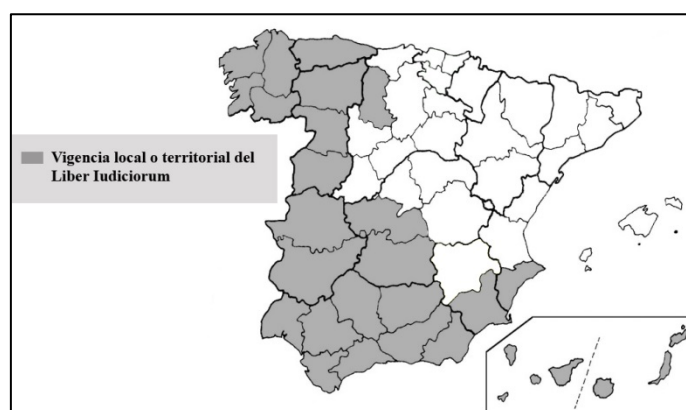


Figura 6. Extensión del *Liber Iudiciorum* en la Baja Edad Media

Durante la Baja Edad Media, el *Liber Iudiciorum* rigió en ámbito territorial en el Reino de León y el Reino de Toledo, pero se extiende como derecho local a multitud de localidades importantes en el sur de la actual España. Gracias al catálogo de textos medievales de derecho local de Barrero y Alonso (1989), podemos ubicarlos y hacernos una imagen bastante nítida de por dónde se extiende este ordenamiento. Esta información nos ayuda a construir una variable *dummy* (*liberiudiciorum*) que tomará valor 1 en las actuales autonomías de Galicia, Extremadura, Andalucía y Canarias¹⁵ y las provincias

¹⁴ En lugares de la llamada Extremadura leonesa –Zamora y Salamanca- sí se permitió cierta flexibilidad del derecho, donde, aun estando vigente el *Liber*, sí se complementó localmente el ordenamiento para adaptar la organización a las necesidades de la vida en la frontera. Pero no equiparamos la situación de la frontera leonesa con el arraigo del derecho de base consuetudinaria de la zona nororiental.

¹⁵ En el siglo XV se otorga a los recientes asentamientos en las islas orientales (Fuerteventura, Lanzarote y Gran Canaria). Se lo asignamos también al resto Canarias por extensión aunque no aparezca en Alonso y Barrero (1989) ningún derecho local otorgado.

de Asturias, León, Palencia, Zamora, Salamanca, Toledo, Ciudad Real, Murcia, y Alicante. La Figura 6 muestra la presencia de este código en la Edad Media.

Para García-Gallo, “en absoluto contraste con el sistema visigótico centrado en la vigencia del *Liber Iudiciorum*, se encuentra el que puede caracterizarse como del Derecho libre; es decir, de un ordenamiento no formulado, en el que en cada caso se buscan libremente las normas que han de aplicarse, y en el que en caso de litigio los jueces juzgan libremente a su albedrío” (García-Gallo 1979:377). “En cuanto al ámbito de expansión del sistema de creación del Derecho por albedrío, éste alcanzó especial arraigo en [el Reino de] Castilla, en Navarra y en Aragón” (Gacto et al. 2009:121-122).

Aunque no necesariamente por el proceso judicial, en las provincias Vascongadas (Gacto et al. 2009:204) y Cataluña (García-Gallo 1979:445) se desarrolla también un Derecho local propio de base consuetudinaria.

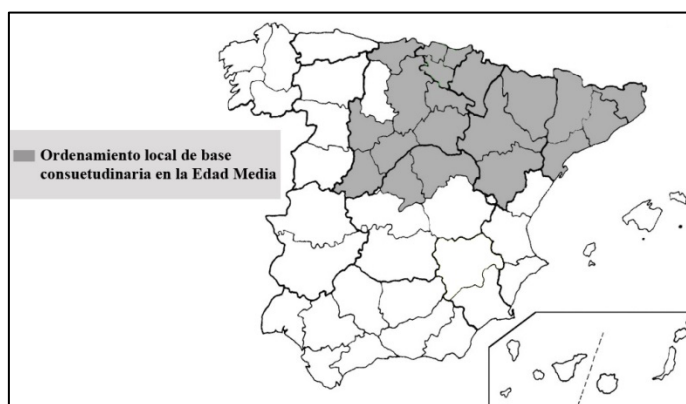


Figura 7. Extensión del derecho local consuetudinario

Con esta información se construye una variable *dummy* (*consuetudinario*) que toma valor 1 en las actuales autonomías de Cantabria, Madrid, La Rioja, País Vasco, Navarra, Aragón, Cataluña y las provincias de Burgos, Valladolid, Ávila, Segovia, Soria y Guadalajara, como vemos en la Figura 7.

Como vemos, no todas las regiones encajan perfectamente en esta dicotomía: la ausencia del *Liber Iudiciorum* no implicaba necesariamente el desarrollo de un derecho propio de base consuetudinaria. Este hecho nos permite estudiar si la formación de estos rasgos culturales se puede asociar más a un factor que al otro.

4. Análisis empírico

4.1. Planteamiento metodológico

El objetivo del presente trabajo es relacionar causalmente en un ejercicio econométrico las instituciones históricas y el desarrollo económico, considerando estos rasgos culturales como el canal que los relaciona.

La Figura 8.a) ilustra cómo la historia afectaría al desarrollo actual por medio de dos vías: las instituciones formales y la cultura. Las flechas oscuras advierten de la presencia de retrocausalidad, hecho que impide extraer conclusiones sobre causalidad. Sin embargo, para el caso concreto español, aunque existen distintas historias políticas regionales, asumimos que actualmente las instituciones formales son constantes para todas las observaciones, quedando

anuladas como transmisores de variabilidad. De este modo tenemos aisladas la cultura y el desarrollo económico actuales del efecto de las instituciones actuales, de la forma que se ve en la Figura 8.b). No obstante, todavía queda un cauce de retrocausalidad: el efecto que teóricamente tiene el desarrollo económico sobre estos rasgos culturales según la teoría de la modernización. En un caso de retrocausalidad se viola el supuesto de que los regresores sean independientes del término de error, haciendo el estimador MCO sesgado e inconsistente¹⁶. Para superar este problema se buscan fuentes de variación exógena para instrumentar la cultura actual, es decir, variables instrumentales. Las variables instrumentales deben cumplir dos condiciones: ser relevantes, es decir, tener suficiente relación con la variable instrumentada; y ser válidos, de modo que no tengan relación con el término de error. Aquí es donde la Historia juega un papel fundamental, pues, como se vio en el apartado 3, en ella se pueden encontrar hechos clave asociados al desarrollo de estos rasgos culturales y exógenos con respecto al desarrollo económico actual.

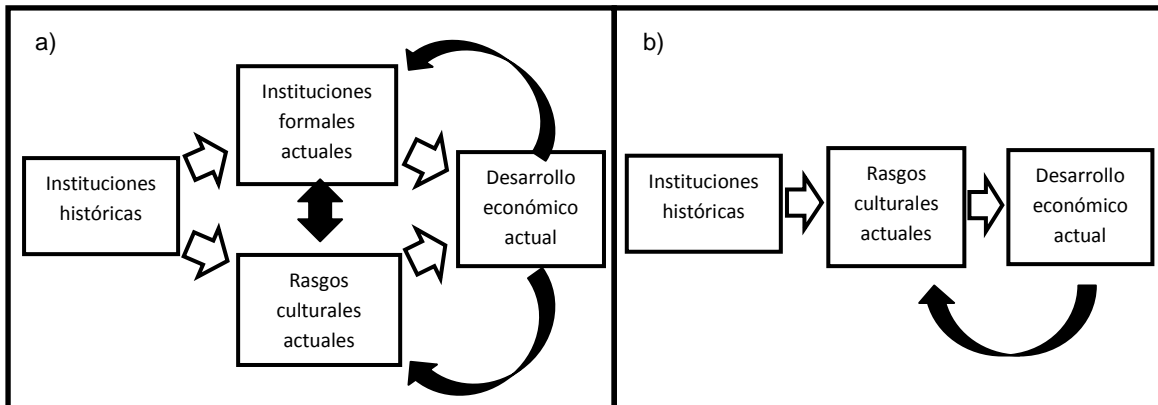


Figura 8. Efecto de la Historia sobre el desarrollo económico actual

Por tanto, se llevará a cabo en los siguientes apartados un modelo de mínimos cuadrados en dos etapas, donde la variable *cultura* estará instrumentada por variables históricas. Sin embargo, para asegurar la validez del modelo es necesario tomar ciertas precauciones en la estrategia de identificación, controlando por posibles efectos que transcurran por cauces distintos al considerado.

En la columna izquierda de la Figura 9 encontramos variables relevantes históricas y en la otra las actuales. La diferencia teórica que establecemos entre el período histórico y el actual viene determinada esencialmente por la gruesa línea divisoria que marcan dos sucesos históricos cruciales para nuestro análisis:

1. La centralización borbónica del siglo XVIII y los procesos de unificación constitucional y administrativa del Estado Liberal del siglo XIX. La primera buscará unificar la Corona de Castilla y la de Aragón bajo las instituciones políticas de Castilla, centralizando el poder en la figura del Rey en un régimen absolutista. En el siglo XIX, dentro del marco de las transformaciones hacia el Estado Liberal, se iniciarán procesos (Ley de Confirmación de Fueros, 1839) por los que se irá reduciendo la

¹⁶ La prueba se puede ver desarrollada en Wooldridge (2010, capítulo 16).

autonomía política y legal de las provincias Vascongadas y el Reino de Navarra, hasta la supresión completa de sus fueros.

2. La Revolución Liberal. Es decir, cuando comienzan a ponerse en marcha instituciones económicas y políticas de corte liberal y se van abandonando paulatinamente las instituciones características del Antiguo Régimen. De acuerdo con Carreras y Tafunell (2003), en el ámbito económico, se puede considerar ya *España Liberal* la “nacida entre 1833 y 1839”.

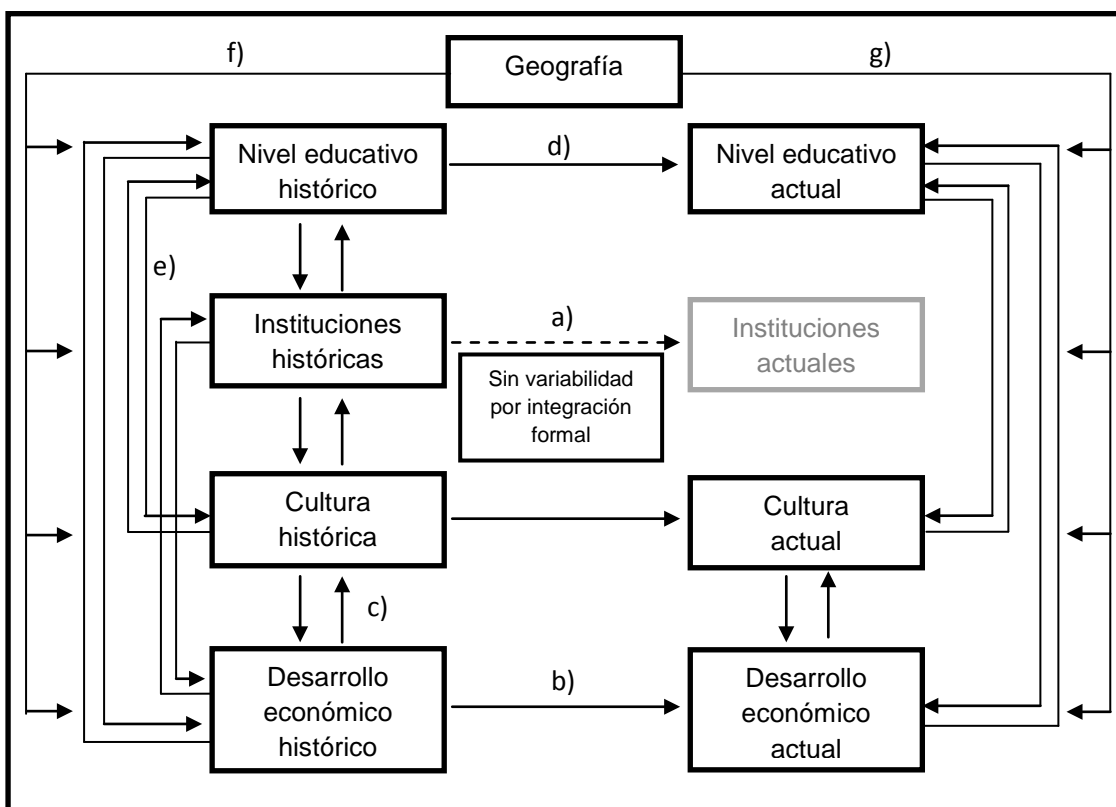


Figura 9. Estrategia de identificación

El primer punto resulta fundamental porque homogeniza el ambiente de instituciones formales para todas las regiones, de modo que las instituciones formales ya no transmiten variabilidad y serán tan solo rasgos informales de la organización los que trasciendan a partir de entonces¹⁷. El segundo es importante porque es el momento en el que da comienzo la transformación hacia el ambiente institucional formal -de corte liberal- que, en contacto con los rasgos culturales que estudiamos, daría lugar teóricamente a un mejor desempeño económico. Por lo tanto, a efectos de nuestro análisis, la diferencia teórica entre el período histórico y el actual será el que marque la amplia y muy estilizada frontera temporal de la Revolución Liberal y los procesos de unificación.

¹⁷ Para agilizar la exposición del problema obviamos los distintivos códigos civiles orientales, vascos y navarro y ciertas competencias autonómicas especiales como las incluidas en el llamado concierto vasco. Entendemos que las competencias autonómicas distintivas, que sólo fueron recuperadas tras la declaración de la democracia y la descentralización de la España de las autonomías, no fueron claves para la actual distribución, pues ésta proviene de mucho antes. En el apartado 4.4 se hablará acerca del posible papel del derecho privado de algunas regiones.

Asumimos que de aquellos rasgos organizativos pretéritos sólo trascienden características culturales, éste es el hecho que nos permite utilizar las instituciones históricas como variables instrumentales de estas últimas. La flecha discontinua a) en la Figura 9 indica que no trasciende variabilidad por ese cauce, de forma que los rasgos culturales y el desarrollo económico quedan aislados del efecto de las instituciones formales. Sin embargo, nos deben preocupar algunas cuestiones con respecto a tres factores que vamos a necesitar tener en cuenta: la distribución histórica del desarrollo económico, el capital humano y la geografía.

Con respecto a la distribución histórica del desarrollo económico nos preocupa su propia persistencia, de forma que la distribución actual tan solo fuese una herencia de la distribución histórica –flecha b)- y los rasgos culturales no explicasen nada o incluso fuesen una consecuencia del desarrollo –flecha c)-, como prevé la teoría de la modernización. Se controla en el modelo por medidas del desarrollo económico regional histórico utilizando como aproximación la tasa provincial de urbanización en 1860¹⁸ (Tafunell, 2005), entendida como la proporción de población de la provincia que vive en núcleos de 5000 o más habitantes. En 1860, las provincias más urbanizadas (*urban1860*) eran Cádiz, Sevilla y Madrid, con el 66, el 61.3 y el 60.8 por ciento de sus poblaciones viviendo en núcleos de más de 5000 habitantes.

El capital humano se erige como una de las causas fundamentales del desarrollo (Glaeser et al. 2004, Gennaioli et al. 2013) por su efecto directo sobre la productividad y por las externalidades positivas que genera económica, política y socialmente. Al igual que el desarrollo económico histórico, el capital humano pudo afectar tanto al desarrollo económico actual directamente por una suerte de persistencia propia o de sus efectos –flecha d)- como a la formación de estos rasgos culturales –flecha e)-, como asegura Tabellini (2010). Se controla por esta alternativa con la tasa de analfabetismo provincial contenida en el estudio de Vilanova y Moreno (1992). Desgraciadamente, el dato más antiguo del que disponemos corresponde al año 1887, cuando, según nuestro planteamiento, ya se habían producido las principales reformas institucionales hacia la liberalización. Confiamos, pues, en cierta rigidez de la inversión individual o pública en capital humano y, por ende, de la adaptación de la tasa de alfabetización a las nuevas circunstancias institucionales durante las primeras décadas¹⁹; de forma que estos datos puedan servirnos todavía como referencia de la educación a finales del Antiguo Régimen. La tasa media de analfabetismo en 1887 es de algo más del 63%, encontrando la mayor tasa en Almería (84%) y la menor en Álava (35%).

¹⁸ 1860 es efectivamente posterior a la Revolución Liberal, pero es el primer año del que disponemos de una serie provincial completa. Sin tener en cuenta las observaciones que faltan las series de 1787 y 1860 muestran una correlación de 0.88.

¹⁹ Tiene sentido si consideramos que tan solo las nuevas generaciones soportarían el diferencial debido al nuevo contexto institucional, de modo que el cuerpo mayoritario de la población adulta conservaría su nivel de alfabetización previo. Esto implica un retraso hasta que se materializan los efectos del cambio institucional en todos los rangos de edad de la población. Pero estamos ignorando muchos otros aspectos importantes que retardarían la adaptación, como las posibilidades materiales de acceso a la formación o la escasa conciencia que por lo común había sobre la importancia de la educación primaria (Ruiz 1988).

Por otro lado, la hipótesis geográfica se destaca como otra de las causas fundamentales (Gallup et al. 1997; Diamond 1997). Esta aproximación enfatiza “el papel de la geografía, el clima y la ecología, que determinan tanto las preferencias como el conjunto de oportunidades de los agentes económicos en diferentes sociedades” (Acemoglu et al. 2005:399). Tomamos como referencia Dobado (2006), que realiza un estudio empírico donde trata de explicar econométricamente -entre otras cosas- la desigualdad provincial española en PIB per cápita a través de variables de tipo geográfico. Utiliza variables provinciales con información sobre latitud, longitud, altitud, extensión, longitud de la costa, horas de sol o temperatura media. Las variables incluidas en nuestro modelo serán sólo las exógenas *altitud*, *latitud*, *longitud*, *densicosta* -longitud de la costa de la provincia dividida entre su extensión. En el Apéndice I, se muestra la lista de variables utilizadas con su descripción, su agregación y su fuente, y en el Apéndice II se presentan sus principales descriptivos.

4.3. Análisis y resultados

4.3.1. Regresión de mínimos cuadrados ordinarios y estimaciones en la primera etapa

Tabla 1. Cultura, Educación y Geografía: regresión de mínimos cuadrados

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Variable dep.	<i>lplibpc9510</i>							
<i>cultura</i>					0.15 (0.02)***	0.14 (0.02)***	0.13 (0.02)***	0.10 (0.02)***
<i>lplibpc1800</i>				-0.05 (0.09)				
<i>urban1860</i>			-1.05 (1.76)					
<i>analfab1887</i>		-0.75 (0.19)***				-0.49 (0.13)***		-0.72 (0.14)***
<i>latitud</i>	0.02 (0.01)**						0.01 (0.01)	-0.01 (0.01)
<i>longitud</i>	-0.02 (0.01)***						-0.02 (0.01)***	-0.02 (0.00)***
<i>altitud</i>	0.02 (0.08)						0.08 (0.05)	-0.02 (0.05)
<i>densicosta</i>	1.46 (0.50)***						1.01 (0.35)***	0.99 (0.28)***
<i>cons</i>	8.93 (0.40)***	10.20 (0.12)***	9.74 (0.05)***	9.97 (0.43)***	9.72 (0.02)***	10.03 (0.09)***	9.42 (0.29)***	10.56 (0.31)***
Observaciones	50	50	50	50	50	50	50	50
R ² ajustado	0.32	0.23	-0.01	-0.01	0.56	0.65	0.67	0.8

Nota: Errores estándar entre paréntesis. *Significativo al 10%, **Significativo al 5%, ***Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados ordinarios.

En la Tabla 1 presentamos una serie de regresiones de mínimos cuadrados ordinarios introduciendo todas las variables como si fuesen ortogonales y exógenas. Las especificaciones de las columnas (1), (2) y (5) regresan el desarrollo económico sobre las variables geográficas, el analfabetismo en 1887 y *cultura*, respectivamente, resultando todas significativas salvo altitud en la ecuación (1). En la columna (3), se regresa el desarrollo económico actual sobre la tasa de urbanización provincial en 1860 (*urban1860*) resultando ésta no significativa, esto nos invita a descartar que el desarrollo económico actual sea simplemente una herencia de una distribución económica regional de aquel entonces –flecha b). Probamos otra medida de desarrollo económico histórico

en la columna (4), el logaritmo del PIB per cápita autonómico en 1800 (*lpibpc1800*) imputado provincialmente, con similares resultados. En las siguientes ecuaciones (6)-(8) controlamos *cultura* por combinaciones de variables geográficas y analfabetismo, manteniéndose siempre significativa y sin abruptas variaciones. Sin embargo, en estas condiciones la endogeneidad de *cultura* invalida cualquier argumentación de tipo causal.

En la Tabla 2 presentamos las primeras etapas del modelo bajo distintas combinaciones de variables instrumentales. Vemos el papel que juegan las los instrumentos históricos –*liberudiciorum*, *consuetudinario*, *pc_institutions* y *pc_instit_mod*- en la formación de los rasgos culturales –*cultura*-. Las variables instrumentales, cuando son utilizadas individualmente –regresiones (1), (2), (3) y (4)- resultan siempre significativas. Sin embargo, cuando se combinan en la misma regresión, algunas se mantienen significativas mientras otras pierden sistemáticamente su significatividad. La variable de Tabellini sobre las restricciones al ejecutivo –*pc_institutions*- pierde su significatividad cuando se combina con cualquiera de las *proxies* de autonomía municipal –ecuaciones (6) y (8). La medida modificada sobre las restricciones al ejecutivo –*pc_instit_mod*- sí mantiene su significatividad en presencia de variables sobre autonomía municipal –ecuaciones (7), (9) y (10). La ecuación (5) combina *liberudiciorum* y *consuetudinario* en la misma regresión, resultando ambas significativas aunque *liberudiciorum* sólo al 10%; sin embargo, al combinarlas a la vez con *pc_instit_mod* -columna (10)-, *liberudiciorum* pierde toda su significatividad. Apoyados en estos resultados, se descartan *pc_institutions* y *liberudiciorum* como variables instrumentales en las sucesivas especificaciones, utilizando, por tanto, la combinación de *pc_instit_mod* y *consuetudinario* -ecuación (9).

Es importante destacar que la variable sobre analfabetismo –*analfab1887*- pierde su significatividad en todas las especificaciones salvo en una –columna (3). Lo que indica que el analfabetismo de aquel entonces puede no haber tenido ningún papel distintivo en el desarrollo desigual de estos rasgos culturales, al menos en lo que respecta al caso concreto español, permitiéndonos descartar el efecto correspondiente al canal e) de la Figura 9. Este resultado apoya nuestras dudas iniciales sobre la consideración de la tasa de analfabetismo histórica como variable instrumental para *cultura*, al contrario de lo que consideraba Tabellini (2010). La *proxy* de desarrollo económico provincial en 1860 –*urban1860*- no resulta significativa en ninguna especificación, de modo que el canal c) también se puede descartar. Por otro lado, de entre las variables de tipo geográfico sólo *altitud* conserva significatividad en alguna de las especificaciones, anulando casi por completo el canal f). En la columna (9) -cuya combinación de instrumentos será la que utilizemos en las regresiones en dos etapas- ninguna variable geográfica, educativa o de desarrollo pretérito muestra significatividad. Las estimaciones de la primera etapa muestran resultados positivos con respecto a nuestra hipótesis, apoyando el planteamiento de identificación entre las instituciones políticas históricas y el desarrollo de estos rasgos culturales.

Tabla 2. Primera etapa. Sobre la explicación de *cultura*

Dep. variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
	<i>cultura</i>									
<i>liberudiciorum</i>	-1.4				-0.54	-1.28	-1.06			-0.37
	(0.325)***				(0.31)*	(.35)***	(0.30)***			(0.37)
<i>consuetudinario</i>		1.61			1.25			1.52	1.29	1.04

		(0.29)***			(0.33)***		(.33)***	(0.28)***	(0.37)***	
<i>pc_institutions</i>		0.34			0.18		0.12			
		(0.17)**			(0.16)		(.14)			
<i>pc_instit_mod</i>			0.60			0.50		0.47	0.46	
			(0.12)***			(0.11)***		(0.11)***	(0.11)***	
<i>urban1860</i>	-9.52	-3.61	-13.79	-9.06	-3.30	-7.18	-3.07	-2.43	1.57	1.65
	(11.42)	(10.88)	(13.68)	(8.41)	(10.73)	(11.82)	(7.64)	(11.15)	(7.24)	(7.24)
<i>analfab1887</i>	-0.9	1.00	-3.64	-1.60	0.99	-1.20	0.05	0.71	1.59	1.56
	(1.38)	(1.32)	(1.37)**	(1.13)	(1.35)	(1.32)	(1.11)	(1.36)	(1.15)	(1.15)
<i>latitud</i>	0.02	0.042	-0.01	-0.02	0.05	0.03	0.02	0.05	0.043	0.05
	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.06)	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.05)	(0.049)	(0.05)
<i>longitud</i>	0.05	0.02	-0.03	-0.03	0.05	0.07	0.07	0.04	0.048	0.07
	(0.05)	(0.04)	(0.05)	(0.04)	(0.04)	(0.05)	(0.04)	(0.04)	(0.04)	(0.04)
<i>altitud</i>	-1.4	-0.92	-0.96	-0.47	-1.04	-1.21	-0.69	-0.82	-0.35	-0.44
	(0.48)***	(0.45)**	(0.60)	(0.43)	(0.46)**	(0.57)**	(0.39)*	(0.50)	(0.35)	(0.37)
<i>densicosta</i>	-1.40	1.68	2.13	1.80	0.60	-0.58	-0.15	2.04	2.18	1.43
	(2.18)	(1.60)	(2.28)	(2.29)	(1.66)	(1.95)	(2.10)	(1.50)	(1.87)	(2.01)
<i>cons</i>	1.23	-2.68	3.25	2.16	-2.41	0.58	-0.27	-2.87	-3.40	-3.20
	(2.85)	(2.94)	(3.03)	(3.06)	(2.92)	(2.84)	(2.79)	(2.88)	(2.77)	(2.77)
Observaciones	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
R ² ajustado	0.43	0.51	0.28	0.49	0.52	0.44	0.60	0.50	0.66	0.66

Nota: Error estándar entre paréntesis. Las especificaciones (1), (2), (3), (5), (6) y (8) muestran errores estándar robustos, en el resto de casos no están corregidos. *Significativo al 10%; **significativo al 5%; ***significativo al 1%. Método de estimación: MCO.

4.3.2. Regresión en dos etapas

En la Tabla 3 mostramos los resultados de las regresiones de mínimos cuadrados en dos etapas, donde *cultura* está instrumentada por *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. En ambas especificaciones, el coeficiente de *cultura* tiene el signo esperado y es altamente significativo.

La columna (2) se interesa por el crecimiento económico en los últimos años, aproximado por el logaritmo de la tasa de variación promedio anual entre el PIB per cápita de 1995 y 2010 (*lgrowth9510*). Una vez tenida en cuenta la distribución provincial de PIB per cápita en 1995 (*lpibpc1995*) –introducida en el modelo como si fuera exógena–, estos rasgos culturales son capaces de explicar significativamente el crecimiento económico en aquellos 15 años.

Cabe destacar la alta significatividad de los coeficientes de *longitud* y *densicosta* en la segunda etapa de la especificación (1), que pueden estar poniendo de relieve el papel de la proximidad al Mediterráneo y a la Europa continental y, en general, de la costa frente al interior. El analfabetismo en 1887, aunque no mostró un papel significativo en la primera etapa, sí lo hace en la segunda etapa –canal d) en la Figura 9. Esto podría preocuparnos si el nivel educativo histórico fuese en parte una consecuencia de los instrumentos, trasladando al presente un efecto desde éstos al desarrollo actual por un canal distinto al cultural y violando las asunciones de identificación. Este hecho se evalúa en el apartado 4.4.

Tabla 3. Cultura y desarrollo económico: estimaciones con variables instrumentales

	(1)	(2)
PANEL A. Segunda etapa. Variables dependientes: Log PIB per cápita 1995-2010 (<i>lpibpc9510</i>) y Log crecimiento PIB per cápita 1995-2010 (<i>lgrowth9510</i>)		
	<i>lpibpc9510</i>	<i>lgrowth9510</i>
<i>cultura</i>	0.12 (0.02)***	0.16 (0.04)***
<i>urban1860</i>	-1.15 (1.05)	1.93 (1.17)*

<i>analfab1887</i>	-0.72 (0.15)***	-0.37 (0.17)**
<i>latitud</i>	-0.01 (0.01)*	0.028 (0.03)***
<i>longitud</i>	-0.02 (0.01)***	0.00 (0.00)
<i>altitud</i>	-0.03 (0.05)	0.03 (0.05)
<i>densicosta</i>	0.82 (0.27)***	0.55 (0.27)**
<i>lpibpc1995</i>		-1.03 (0.21)***
<i>cons</i>	10.80 (0.37)***	8.60 (2.16)***

PANEL B. Primera etapa para la variable endógena de rasgos culturales (*cultura*)

	<i>cultura</i>	<i>cultura</i>
<i>consuetudinario</i>	1.29 (0.28)***	0.84 (0.28)***
<i>pc_instit_mod</i>	0.47 (0.11)***	0.38 (0.12)***
<i>urban1860</i>	1.57 (7.24)	5.10 (9.03)
<i>analfab1887</i>	1.59 (1.15)	2.78 (0.94)***
<i>latitud</i>	0.04 (0.05)	0.07 (0.04)*
<i>longitud</i>	0.05 (0.04)	0.10 (0.04)**
<i>altitud</i>	-0.35 (0.35)	-0.26 (0.28)
<i>densicosta</i>	2.18 (1.87)	-0.88 (1.47)
<i>lpibpc1995</i>		2.42 (1.12)**
<i>cons</i>	-3.40 (2.77)	-27.68 (11.69)**
Observaciones	50	50
F estadístico	28.41	9.45
Test de endogeneidad (p-valor)	0.06	0.01
Test de sobreidentificación (p-valor)	0.87	0.47

Nota: Errores estándar entre paréntesis: errores estándar no corregidos en la columna (1) y robustos en la columna (2). *Significativo al 10%; ** Significativo al 5%; *** Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados en dos etapas. Variables instrumentales: *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. Estadístico F es el F-test contra la hipótesis nula de que los instrumentos son irrelevantes en la primera etapa. El *test de endogeneidad* prueba la hipótesis nula que *cultura* deba ser considerada como exógena; se reporta el test de Durbin para errores no robustos y el score test de Wooldridge para errores robustos. El *test de sobreidentificación* presenta el p-valor del test de Sargan para errores no corregidos y el score test de Wooldridge para errores robustos contra la hipótesis nula de que los instrumentos son válidos.

Realizamos varias pruebas sobre tres cuestiones que suelen preocupar cuando se utilizan variables instrumentales: la efectiva endogeneidad del regresor endógeno que hace necesario el uso de instrumentos y la relevancia y la validez de los instrumentos utilizados. Las dos especificaciones obtienen resultados satisfactorios.

4.4. Robustez

En los siguientes apartados se discuten los supuestos de identificación y se pone a prueba la robustez de los resultados.

4.4.1. Sobre los supuestos de identificación

La validez de los resultados que hemos obtenido depende del supuesto de que los instrumentos no estén relacionados con el desarrollo económico por medio de canales distintos al considerado. Con respecto a la exogeneidad de los instrumentos, el test de sobreidentificación ha obtenido resultados satisfactorios

en el modelo básico –columna (1) de la Tabla 3. Sin embargo, no es un test infalible y sus supuestos son muy restrictivos. En este apartado se realizan pruebas adicionales sobre las asunciones de identificación.

La primera prueba consiste en regresar el desarrollo económico directamente sobre cada instrumento pero en presencia de la variable *cultura* instrumentada por la otra variable instrumental. Si la variable instrumental está válidamente identificada con la variable endógena, no debería presentar un coeficiente estadísticamente significativo. Los resultados de esta prueba se presentan en las ecuaciones (1) y (2) de la Tabla 4. Esta condición se cumple en ambas especificaciones.

Otra cuestión que podría suscitar dudas sobre la validez de los instrumentos es la continuidad de parte de las instituciones formales históricas que presentaban diferencias regionalmente y que suponen en efecto un canal de transmisión de variabilidad. Lo cierto es que trascendieron diferencias formales en materia de derecho privado que no hemos tenido en consideración en la presentación estilizada del problema. Para aislar los instrumentos del posible efecto de estos ordenamientos civiles distintivos utilizamos muestras reducidas estratégicamente. Estas submuestras representan zonas críticas donde se puede observar variabilidad al menos en uno de los instrumentos históricos, *consuetudinario*, dentro de un mismo ordenamiento civil. Evaluamos su papel en las dos submuestras que nos lo permiten:

A) Aquellas regiones en las que ya regía formalmente el ordenamiento privado castellano antes de los procesos de unificación: toda la antigua Corona de Castilla salvo las provincias vascas y Navarra. La localización geográfica de esta submuestra de 35 observaciones se presenta en la Figura 10.A). En la columna (3) de la Tabla (4), se puede ver que *consuetudinario* sigue explicando significativamente la variable *cultura* en la primera etapa y *cultura* instrumentada presenta un coeficiente significativo al explicar el desarrollo económico en la segunda etapa.

B) Las provincias de la submuestra A) más Cataluña y Baleares. Con los Decretos de Nueva Planta, Mallorca y Cataluña conservaron su código civil, a diferencia de Valencia y Aragón –aunque este último lo recuperaría en 1711. Si consideramos el supuesto muy generalizador de que los ordenamientos civiles catalán y balear comparten raíces comunes, podríamos contemplarlas como una misma familia legal dentro de la cual encontrar variabilidad en los instrumentos históricos. Esto puede tener sentido, pues, según Orduña (2003:147), “la conquista de Mallorca fue una empresa impulsada por la burguesía de Barcelona, lo que condicionó el desarrollo de su Derecho, pues la repoblación estuvo también protagonizada por catalanes”. El instrumento *consuetudinario* ofrece variabilidad a lo largo de ambas zonas –castellana y catalana-

balear, como se puede ver en la Figura 10.B). Evaluamos en la ecuación (4) el efecto de *consuetudinario* en esta muestra controlando por los efectos fijos de ambos códigos con la variable *civilcomun*, que toma valor 1 en la submuestra A) y 0 en las provincias catalanas y balear. Tanto el instrumento en la primera etapa como *cultura* en la segunda resultan significativos al 1%. Los efectos fijos de los códigos civiles no muestran significatividad en ninguna etapa.

En ambas pruebas, el coeficiente de cultura se presenta significativo, con el signo esperado y sin una substancial modificación con respecto al obtenido en la especificación básica –columna (1) de la Tabla 3.

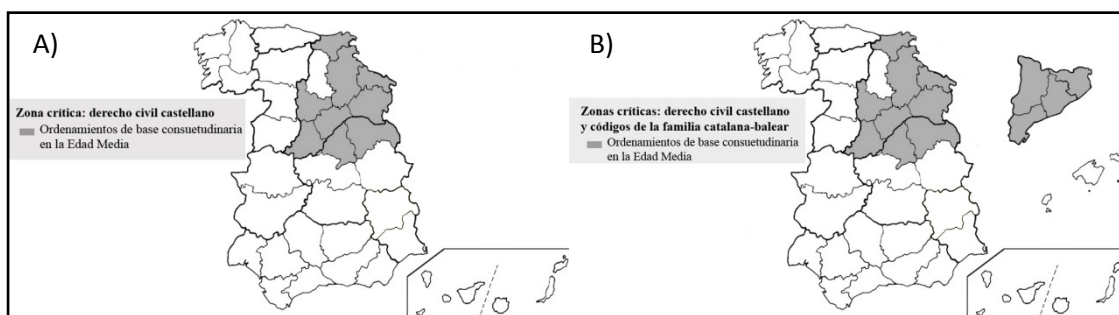


Figura 10. Zonas críticas donde los instrumentos quedan aislados del efecto de los códigos civiles

Por otro lado, vimos en el apartado anterior que la tasa histórica de analfabetismo no tenía efecto significativo en la primera etapa sobre *cultura* pero sí en la segunda etapa sobre el desarrollo económico actual. Si estos distintos niveles de alfabetización fuesen debidos en parte a la diversidad de regímenes políticos históricos –algo razonable²⁰–, entonces se estarían transmitiendo efectos desde los instrumentos por cauces distintos al de la variable *cultura*, violando las restricciones de exclusión. Probamos esta tesis en la columna (5), instrumentando a la vez *analfab1887* y *cultura* por ambas variables instrumentales. Efectivamente, *analfab1887* parece ser explicada en la primera etapa por los instrumentos políticos pero esta parte de variabilidad de la alfabetización correspondiente al efecto de los instrumentos no es significativa en la segunda etapa ante la presencia de *cultura*. De modo que descartamos esta posibilidad.

Tabla 4. Sobre los supuestos de identificación

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
PANEL A. Segunda etapa. Variable dependiente: Log PIB per cápita 1995-2010 (<i>lplibpc9510</i>)					
<i>cultura</i>	0.12 (.03)***	0.13 (0.03)***	0.10 (0.05)**	0.13 (0.04)***	0.12 (0.04)***
<i>consuetudinario</i>	0.01 (0.07)				
<i>pc_instit_mod</i>		-0.00 (0.02)			
<i>urban1860</i>	-1.13 (1.05)	-1.14 (1.06)	-0.59 (1.07)	-1.02 (1.00)	-1.41 (1.88)
<i>analfab1887</i>	-0.71 (0.17)***	-0.72 (0.15)***	-0.84 (0.17)***	-0.77 (0.16)***	-0.80 (0.49)
<i>latitud</i>	-0.01	-0.01	-0.01	-0.01	-0.02

²⁰ Por ejemplo, la ley 41 de las Cortes de Navarra de 1780-81 dispone la obligatoriedad y gratuidad escolar para niños y niñas comprendidos entre cinco y doce años de edad (Ruiz 1988).

<i>longitud</i>	(0.01)* -0.02 (0.01)***	(0.01)* -0.02 (0.01)***	(0.01) -0.02 (0.01)***	(0.01) -0.02 (0.01)***	(0.01) -0.03 (0.01)***	
<i>altitud</i>	-0.03 (0.01)	-0.03 (0.05)	-0.03 (0.07)	-0.03 (0.06)	-0.05 (0.12)	
<i>densicosta</i>	0.83 (0.28)***	0.81 (0.28)***	1.34 (0.48)***	0.81 (0.29)***	0.80 (0.29)***	
<i>civilcomun</i>				-0.04 (0.09)		
<i>cons</i>	10.77 (0.41)***	10.80 (0.38)***	10.69 (0.36)***	10.77 (0.37)***	10.95 (0.95)***	
PANEL B. Primera etapa para las variables endógenas sobre rasgos culturales (<i>cultura</i>) y las tasas de analfabetismo en 1887 (<i>analfab1887</i>)						
	<i>cultura</i>	<i>cultura</i>	<i>cultura</i>	<i>cultura</i>	<i>analfab1887 / cultura</i>	
<i>consuetudinario</i>	1.29 (0.28)***	1.29 (0.28)***	0.99 (0.37)**	1.13 (0.35)***	-0.14 (0.03)***	1.06 (0.22)***
<i>pc_instit_mod</i>	0.47 (0.11)***	0.47 (0.11)***			-0.01 (0.01)	0.45 (0.11)***
<i>urban1860</i>	1.57 (7.24)	1.57 (7.24)	6.35 (12.89)	1.72 (7.76)	-2.99 (0.86)***	-3.18 (6.44)
<i>analfab1887</i>	1.59 (1.15)	1.59 (1.15)	1.11 (1.33)	1.01 (1.41)		
<i>latitud</i>	0.04 (0.05)	0.04 (0.05)	0.06 (0.05)	0.03 (0.05)	-0.03 (0.01)***	0.002 (0.04)
<i>longitud</i>	0.05 (0.04)	0.05 (0.04)	0.04 (0.06)	0.08 (0.05)	-0.02 (0.004)***	0.02 (0.03)
<i>altitud</i>	-0.35 (0.35)	-0.35 (0.35)	0.01 (0.39)	-0.26 (0.42)	-0.14 (0.04)***	-0.57 (0.32)*
<i>densicosta</i>	2.18 (1.87)	2.18 (1.87)	5.36 (3.91)	0.57 (2.2)	-0.30 (0.25)	1.71 (1.86)
<i>civilcomun</i>				-0.90 (0.57)		
<i>cons</i>	-3.40 (2.77)	-3.40 (2.77)	-4.26 (2.66)	-2.14 (3.15)	1.91 (0.23)***	-0.37 (1.70)
Observaciones	50	50	35	40		50
Estadístico F	19.86	21.87	7.17	10.36	15.81	34.85
Test de endogeneidad	0.18	0.11	0.54	0.18		0.16

Errores estándar entre paréntesis: no corregidos en columnas (1), (2) y (5), robustos en (3) y (4). *Significativo al 10%, **Significativo al 5%, ***Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados en dos etapas. Variables instrumentales: *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. Estadístico F es el F-test contra la hipótesis nula de que los instrumentos son irrelevantes en la primera etapa. El *test de endogeneidad* prueba la hipótesis nula que *cultura* deba ser considerada como exógena; se reporta el test de Durbin para errores no robustos y el score test de Wooldridge para errores robustos. Columnas (1), (2) y (5) presentan regresiones sobre la muestra completa de 50 observaciones y columnas (3) y (4) sobre muestras reducidas, según ilustran las figuras 10.A) y 10.B) respectivamente. En la especificación (5) hay dos variables endógenas, por lo que se reportan dos primeras etapas.

4.4.2 Controles adicionales

En la Tabla 5, los resultados se prueban de nuevo ante la presencia de otras variables adicionales que pudieran estar relacionadas tanto con la distribución económica actual como con algún componente histórico y estén omitidas en el modelo, de forma que puedan complicar las asunciones de identificación. Se incluyen como si fueran regresores exógenos algunos componentes principales del desarrollo económico como la proporción promedio de población activa con estudios postobligatorios durante el período 1995-2010 -*educ9510*- como medida de acumulación actual de capital humano, en la columna (1); el stock de capital productivo real promedio durante el período 1995-2010 -*stock9510*-, en la columna (2); y el stock de capital neto público real promedio durante el período 1995-2005 -*stockpub9505*-, en la columna (3). También se incluyen dos aproximaciones del funcionamiento institucional a niveles sub-estatales: una subjetiva, el *European Quality of Government Index (eqi)* (Charron et al. 2013) –columna (4)-, y una objetiva, la tasa media de congestión judicial

durante el período 2004-2010 (*congestion0410*) –columna (5). La descripción y la fuente de estas variables se encuentran en el Apéndice I.

Ante la presencia de cada uno de estos factores el coeficiente de la variable *cultura* resulta siempre significativa al 1% y sin abruptas variaciones con respecto al modelo básico.

Tabla 5. Controles adicionales

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Dependent variable:	<i>lpiibpc9510</i>				
<i>cultura</i>	0.11 (0.02)***	0.09 (0.02)***	0.13 (0.02)***	0.13 (0.02)***	0.12 (0.02)***
<i>educ9510</i>	0.25 (0.34)				
<i>stock9510</i>		0.05 (0.03)**			
<i>stockpub9505</i>			-0.03 (0.04)		
<i>eqi</i>				-0.10 (0.06)*	
<i>congestion0410</i>					0.08 (0.20)
<i>_cons</i>	10.64 (0.42)***	10.57 (0.31)***	10.84 (0.29)***	10.4 (0.46)***	10.71 (.44)***
Observaciones	50	50	50	50	50
<i>F estadístico</i>	20.47	16.99	26.17	21.82	30.64
<i>Test de endogeneidad (p-valor)</i>	0.11	0.19	0.07	0.06	0.03
<i>Test de sobreidentificación (p-valor)</i>	0.85	0.92	0.79	0.51	0.91

Nota: Errores estándar entre paréntesis: robustos en (2) y (3) y no corregidos en (1), (4) y (5). *Significativo al 10%; **Significativo al 5%; ***Significativo al 1%. Método de estimación: mínimos cuadrados en dos etapas. Variables instrumentales: *consuetudinario* y *pc_instit_mod*. Sólo la segunda etapa se presenta en esta tabla. En todas las regresiones se controla por las variables geográficas, tasas de analfabetismo en 1887 y tasas de urbanización en 1860 en ambas etapas. Estadístico F es el F-test contra la hipótesis nula de que los instrumentos sean irrelevantes en la primera etapa. El *test de endogeneidad* prueba la hipótesis nula que *cultura* deba ser considerada como exógena; se reporta el test de Durbin para errores no robustos y el score test de Wooldridge para errores robustos. El *test de sobreidentificación* presenta el p-valor del test de Sargan para errores no corregidos y el score test de Wooldridge para errores robustos contra la hipótesis nula de que los instrumentos son válidos.

5. Conclusión

Este artículo se ha interesado por el papel de ciertas instituciones políticas del pasado y su legado cultural como causa fundamental de las disparidades económicas entre las regiones españolas. Los resultados de esta hipótesis han sido positivos, mostrando incluso robustez ante otras consideradas causas fundamentales del desarrollo. Sin embargo, no se puede descartar el efecto directo de la geografía y ni de los niveles pasados de alfabetización sobre la distribución actual de desarrollo económico.

Una de las aportaciones más significativas de este trabajo es la revisión de la narrativa histórica de Tabellini (2010) para el caso Español. En primer lugar, se optó por prescindir de la extensión de la alfabetización como causa exógena y considerar exclusivamente factores esencialmente políticos. También se han revisado las valoraciones de Tabellini acerca de las restricciones al ejecutivo en el pasado y se han propuesto las experiencias de autonomía municipal como

factores políticos también que pudieron haber estado asociados al desarrollo dispar de estos rasgos en España.

Se ha enfatizado también que estos rasgos culturales necesitaron la existencia de instituciones liberales para obtener su efecto positivo sobre el desempeño económico. Según esta perspectiva, no tuvieron el efecto esperado hasta la llamada Revolución Liberal española del siglo XIX. Esta transformación institucional desencadenó el proceso hacia la nueva distribución económica regional.

Este trabajo está dirigido a presentar las causas de las *diferencias* entre las regiones dentro de una situación en gran parte común a todas ellas. Cabe matizar también que si bien estas diferencias han persistido de alguna manera hasta hoy, no necesariamente debe continuar siendo así. La mayor movilidad regional, favorecida por el desarraigo del nuevo orden económico global, y los medios de comunicación masivos nacionales parecen crear un clima de influencia mutua capaz de potenciar una convergencia cultural a nivel nacional o pueden surgir arreglos institucionales u oportunidades comparativas que hagan valiosos otros rasgos culturales en los que otras regiones son más ricas.

Algo que tampoco podemos descartar es que cuestiones profundas de la cultura hayan sido determinantes para la adopción de las instituciones formales que tomamos como variables instrumentales. Esto estaría resuelto si se hubiese partido de unas condiciones culturales homogéneas para todas las regiones, previas a los impactos políticos que luego las diferenciarían. Sin embargo, la península ibérica era un crisol de culturas ya en la época previa a la Reconquista, y los movimientos migratorios posteriores complican todavía más el estudio de esta cuestión. En nuestra narrativa, al igual que en Tabellini (2010) y Guiso et al. (2008), se ha decidido tratar las instituciones históricas como accidentes exógenos y originarios de estos rasgos. Pero aunque cultura e instituciones formales fuesen producto de una adaptación mutua o incluso si los factores políticos fuesen endógenos con respecto a la cultura -cuestiones también razonables-, nuestras variables instrumentales seguirían siendo válidas para instrumentar *cultura* si cumplen las debidas restricciones de exclusión.

No hemos tenido en consideración aspectos relacionados con la estructura social. Putnam et al. (1993) reconocían un componente estructural cuando sugerían que los mayores niveles de capital social se encuentran en aquellas sociedades más igualitarias en contraposición a aquellas “comunidades verticalmente estructuradas y horizontalmente fracturadas”. Próximos estudios podrían ir encaminados a estudiar el papel de la estructura social dentro de este planteamiento.

Referencias

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2001): “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review* Vol. 91, N° 5, pp. 1369-1401.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2002): “The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth”, NBER Working Paper N° 9378

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2005): "Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth" en Philippe Aghion y Steven Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: North-Holland, pp. 385-472
- Alcaide, Julio (2003): *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao: Fundación BBVA.
- Alesina, Alberto, Paola Giuliano y Nathan Nunn (2013): "On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 128, Nº 2, pp. 469-530.
- Banfield, Edward C. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*, New York: The Free Press.
- Barrero, Ana María y María Luz Alonso (1989): *Textos de Derecho local español en la Edad Media*, Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Beugelsdijk, Sjoerd, Henri L. F. de Groot y Ton van Schaik (2004): "Trust and economic growth: a robustness analysis", *Oxford Economic Papers* Vol. 56, pp.118-134.
- Beugelsdijk, Sjoerd y Ton van Schaik (2005): "Social capital and growth in European regions: An empirical test", *European Journal of Political Economy* Vol. 2, pp. 301-324.
- Carreras, Albert y Xavier Tafunell (2003): *Historia económica de la España contemporánea*, Barcelona: Crítica.
- Carreras, Albert, Leandro Prados de la Escosura y Ramón Rosés (2005): "Renta y riqueza" en Albert Carreras y Xavier Tafunell (eds.) *Estadísticas Históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, pp. 1297-1376.
- Charron, Nicholas, Lewis Dijkstra y Victor Lapuente (2013): Regional Governance Matters: Quality of Government within European Union Member States, *Regional Studies* Vol. 48, Nº 1, pp. 1-6.
- Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (1992): "Opinión pública y cultura política en las Comunidades Autónomas" Nº 2025-2041.
- Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (1998): "Instituciones y Autonomías I" Nº 2286. Base de datos disponible en internet: www.cis.es
- Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (2002): "Instituciones y Autonomías II" Nº 2455. Base de datos disponible en internet: www.cis.es
- Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS (2010): "Barómetro Autonómico II" Nº 2829. Base de datos disponible en internet: www.cis.es
- Consejo General del Poder Judicial. Estadísticas Judiciales. Base de datos disponible en Internet: www.poderjudicial.es/cgpj/es/Temas/Estadistica_Judicial
- Diamond, Jared (1997): *Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: W.W. Norton & Company.
- Dobado, Rafael (2006): "Geografía y desigualdad económica y demográfica de las provincias españolas (siglos XIX y XX)", *Investigaciones de Historia Económica (IHE)*, Asociación Española de Historia Económica Vol. 5, pp. 133-170.
- European Social Survey, Rounds 1 (2002), 2 (2004), 3 (2006), 4 (2008), 5 (2010) y 6 (2012): Data file and Documentation Report. Norwegian Social Science Data Services, Norway. Base de datos disponible en: www.europeansocialsurvey.org

- Fundación Bancaja e IVIE (2014): Capital Humano en España y su distribución provincial. Base de datos disponible en Internet: www.ivie.es
- Fundación BBVA e IVIE (2009): Series históricas de capital público en España y su distribución territorial (1900-2005). Base de datos disponible en Internet: www.ivie.es
- Fundación BBVA e IVIE (2013): El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964-2011). Base de datos disponible en Internet: www.ivie.es
- Gacto, Enrique, Juan A. Alejandro y José M. García (2009): *Manual Básico de Historia del Derecho (Temas y Antología de Textos)*, Madrid: Laxes.
- Gallup, John L., Jeffrey Sachs y Andrew Mellinger (1999): "Geography and Economic Development", *International Regional Science Review* Vol. 22, Nº 2, pp.179-232.
- García-Gallo, Alfonso (1978): *Manual de Historia del Derecho español*, Madrid: Artes Gráficas y Ediciones, S.A.
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes y Andrei Shleifer (2004): "Do Institutions Cause Growth?", *Journal of Economic Growth*, Vol. 9 Nº 3, pp. 271-303.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales (2008): "Long Term Persistence", NBER Working Papers 14278, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales (2011): "Civic Capital as the Missing Link", en Jess Benhabib, Matthew O. Jackson y Alberto Bisin (eds.) *Handbook of Social Economics* (Volume 1A), Amsterdam: North-Holland , pp. 417-480.
- Hall, Robert E. y Charles I. Jones (1999): "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?", *The Quarterly Journal of Economics* Vol. 114, Nº 1, pp. 83-116.
- Inglehart, Ronald y Wayne E. Baker (2000): "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values", *American Sociological Review* Vol. 65, pp.19-51.
- Knack, Stephen y Philip Keefer (1997): "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics* Vol. 112, Nº 4, pp. 1251-1288.
- Mota, Fabiola y Joan Subirats (2000): "El quinto elemento: el capital social de las comunidades autónomas. Su impacto sobre el funcionamiento del sistema político autonómico", *Revista Española de Ciencia Política* Vol. 1, Nº 2, pp.123-158.
- North, Douglass C. y Robert P. Thomas (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nunn, Nathan y Leonard Wantchekon (2011): "The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa", *American Economic Review* Vol. 101 Nº 7, pp. 3221-52.
- Orduña, Enrique (2003): *Municipios y provincias: historia de la organización territorial española*, Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi y Raffaella Y. Nanetti ([1993] 2011): *Para que la democracia funcione: las tradiciones cívicas en la Italia moderna*, Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Rodrik, Dani (2003): "What do we learn from country narratives?" en Dani Rodrik (ed.) *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton: Princeton University Press.

- Ruiz, Julio (1988): "La educación del pueblo español en el proyecto de los ilustrados", *Revista de Educación* Vol. 1, pp. 163-191.
- Tabellini, Guido (2005). "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", IGIER Working paper 292.
- Tabellini, Guido (2010): "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe", *Journal of the European Economic Association* Vol. 8, Nº 4, pp. 677-716.
- Tafunell, Xavier (2005): "Urbanización y Vivienda", en Albert Carreras y Xavier Tafunell (eds.) *Estadísticas Históricas de España*, Bilbao: Fundación BBVA, pp. 455-494.
- Talhelm, Thomas, Xuemin Zhang, Shigehiro Oishi, Chen Shimin, D. Duan, Xuezhao Lan y Shinobu Kitayama (2014): "Large-Scale Psychological Differences Within China Explained by Rice Versus Wheat Agriculture", *Science* Vol. 344, Nº 6184, pp. 603-608.
- Vilanova, Mercedes y Xavier Moreno (1992): *Atlas de la evolución del analfabetismo en España, 1887-1981*, Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Educación y Ciencia (CIDE).
- Wooldridge, Jeffrey M. (2010): *Introductory Econometrics: A Modern Approach (4th ed.)*, Cincinnati: South-Western.
- World Values Survey, Waves 2 (1990-1994), 3 (1995-1998), 4 (1999-2004) y 5 (2005-2008): Official Aggregate v.20140429. Aggregate File Producer: Asep/JDS, Madrid. Base de datos disponible en: www.worldvaluessurvey.org.
- Zak, Paul J. y Stephen Knack (2001): "Trust and Growth", *Economic Journal, Royal Economic Society* Vol. 111, Nº 470, pp. 295-321.

Apéndice I. Descripción de las variables

Variable	Descripción	Agregación	Fuente
<i>lplibpc9510</i>	Log del promedio anual del PIB per cápita en euros corrientes durante el período 1995-2010	Provincial	INE
<i>lgrowth9510</i>	Log de la tasa de variación del PIB per cápita 1995 -2010	Provincial	A partir de INE
Variables sobre cultura			
<i>capitalsocial</i>	Componente principal a partir de variables sobre implicación ciudadana y participación asociativa según Mota y Subirats (2000)	Provincial	A partir de datos en CIS
<i>independencia</i>	Componente principal a partir de variables sobre las actitudes sociales hacia la independencia individual	Autonómica	A partir de datos en WVS y ESS
<i>confianza</i>	Componente principal a partir de variables sobre confianza interpersonal generalizada	Autonómica	A partir de datos en WVS y ESS
<i>cultura</i>	Componente principal de las tres variables anteriores	Provincial	Propia
Variables instrumentales			
<i>liberjudiciorum</i>	Ordenamiento jurídico basado en el <i>Liber Iudiciorum</i> visigótico en la Baja Edad Media	Provincial	A partir de Barrero y Alonso (1989), García-Gallo (1979) y Gacto et al. (2009)
<i>consuetudinario</i>	Derecho local de base consuetudinaria	Provincial	
<i>pc_institutions</i>	Evaluación de las restricciones al ejecutivo	Provincial	Tabellini (2010)
<i>pc_instit_mod</i>	Versión modificada de <i>pc_institutions</i>	Provincial	Propia
Variables de control			
<i>analfab1887</i>	Tasa de analfabetismo en el año 1887	Provincial	Vilanova y Moreno (1992)
<i>urban1860</i>	Tasa de urbanización alrededor del año 1860	Provincial	Tafunell (2005)
<i>lplibpc1800</i>	Log PIB per cápita indexado en 1800	Autonómico	Prados et al. (2005)
<i>latitud</i>	Latitud en grados de la capital de provincia	Provincial	aemet.es ²¹ (2013)
<i>longitud</i>	Longitud en grados de la capital de provincia	Provincial	aemet.es (2013)
<i>altitud</i>	Altitud de la capital de provincia en kilómetros	Provincial	AEMET (2012)
<i>densicosta</i>	Longitud de costa en la provincia dividida entre su extensión	Provincial	Propia, a partir de INE (2003)
<i>educ9510</i>	Promedio de la proporción de población activa con estudios posobligatorios durante el período 1995-2010	Provincial	IVIE ²² (2014)
<i>stock9510</i>	Dotación de capital productivo provincial en decenas de miles de euros por habitante	Provincial	FBBVA ²³ e IVIE (2013)
<i>stockpub9505</i>	Dotación de capital público neto provincial en decenas de miles de euros por habitante	Provincial	FBBVA e IVIE (2009)
<i>eqi</i>	European Quality of Government Index	Autonómico	Charron et al. (2013)
<i>congestion0410</i>	Tasa de congestión anual promedio entre los años 2004 y 2010 en los tribunales de justicia	Provincial	Servicio de estadística judicial (CGPJ ²⁴)

²¹ Agencia Española de Meteorología.

²² Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.

²³ Fundación Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

²⁴ Consejo General del Poder Judicial

Apéndice II. Estadística descriptiva

Variable	Obs	Mean/freq.	Std.	Min	Max
<i>lpibpc9510</i>	50	9.72	0.20	9.39	10.15
<i>lgrowth9510</i>	50	-0.01	0.154	-0.44	0.33
<i>capitalsocial</i>	50	0	1	-1.84	3.19
<i>confianza</i>	50	0	1	-1.69	1.90
<i>independencia</i>	50	0	1	-2.00	1.80
<i>cultura</i>	50	0	1	-1.64	3.00
<i>liberiudiciorum</i>	50	25*			
<i>consuetudinario</i>	50	20*			
<i>pc_institutions</i>	50	0	1	-0.50	1.98
<i>pc_instit_mod</i>	50	0	1	-0.49	3.07
<i>analfab1887</i>	50	0.64	0.13	0.35	0.84
<i>urban1860</i>	50	0.19	0.17	0.02	0.66
<i>lpibpc1800</i>	50	4.56	0.31	3.93	5.14
<i>latitud</i>	50	40.10	3.16	28.2	43.5
<i>longitud</i>	50	3.84	3.73	-2.82	16.25
<i>altitud</i>	50	0.37	0.368	0.01	1.13
<i>densicosta</i>	50	0.03	0.06	0	0.29
<i>educ9510</i>	50	0.75	0.05	0.57	0.83
<i>stock9510</i>	50	2.98	0.77	1.78	5.29
<i>stockpub9505</i>	50	1.16	0.35	0.70	2.52
<i>eqi</i>	50	0.11	0.32	-0.47	0.67
<i>congestion0410</i>	50	1.30	0.06	1.19	1.45

*En lugar de la media se presenta la frecuencia en la que la variable toma valor 1.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Impacto socioeconómico de la burbuja inmobiliaria en Andalucía.

Alberto Montero Soler y Giuseppe Quaresima

Universidad de Málaga

IMPACTO SOCIOECONÓMICO DE LA BURBUJA INMOBILIARIA EN ANDALUCÍA

Alberto Montero Soler. Departamento de Derecho Financiero, Economía Política y Filosofía del Derecho. Universidad de Málaga (alberto.montero@uma.es).

Giuseppe Quaresima. Investigador del Departamento de Derecho Financiero, Economía Política y Filosofía del Derecho. Universidad de Málaga (peppequare@gmail.com).

Resumen

Los años de la burbuja inmobiliaria, más allá de lo meramente inmobiliario, han tenido un gran impacto desestructurante sobre la economía, la sociedad y el territorio español. Ese impacto ha sido territorialmente desigual en sus efectos y consecuencias, siendo más intenso en las zonas del litoral y, entre ellas, en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Esta comunicación tiene por objeto analizar los impactos que esos años de expansión inmobiliaria desordenada han tenido sobre Andalucía poniendo de manifiesto los desequilibrios generados en diferentes ámbitos: productivo, laboral, financiero, social, urbanístico, medioambiental, etc.

El objetivo de la misma es poner de manifiesto cómo lo inmobiliario se ha convertido, tanto por sus efectos directos como por las políticas articuladas tras el estallido de la burbuja, en un vector de transformación radical de la economía y la sociedad española, apuntando algunas de las líneas de tendencia por las que transita el nuevo modelo social y económico en vías implementación.

Palabras clave: burbuja inmobiliaria; Andalucía; desarticulación productiva; cambio de régimen.

Códigos JEL: A.13; O.18; R.11; R.23

1. Introducción

La evolución reciente de la economía española no puede comprenderse adecuadamente si no se tienen en cuenta los efectos desestructurantes de toda índole que ha provocado tanto el desarrollo de la burbuja inmobiliaria como su posterior explosión.

Tanto las políticas y las dinámicas que favorecieron su aparición y se consolidaron durante su expansión como los efectos que se han derivado del abrupto cambio de tendencia que sufrió el sector han repercutido decisivamente sobre la estructura económica y social española.

En este sentido, entendemos que puede tener sentido tratar de analizar la evolución reciente del sector inmobiliario en términos de su condición de vector de transformación radical de la economía española.

Desde esa perspectiva, no cabe dudar de que la burbuja inmobiliaria fue el resultado de la confluencia de una serie de factores de diversa naturaleza (institucionales, económicos, sociales, políticos, normativos, etc.), todos ellos necesarios y ninguno suficiente como para que la misma se diera.

Una parte de esos factores fueron el resultado de decisiones conscientes y, por tanto, inducidos directamente por parte de las autoridades públicas en su intento de dinamizar la actividad económica por la vía del estímulo del sector de la construcción. Entre esos factores destaca, por su especial relevancia, la reforma de la Ley del Suelo que tuvo lugar en 1997.

Mientras que otros factores incidieron de una forma indirecta aunque no cabe ignorar que su repercusión estuvo favorecida por el grado de aquiescencia mostrado por parte de esas mismas autoridades. Éstas prefirieron asumir y/o ignorar los desequilibrios que aquéllos estaban generando tanto sobre otros sectores de la economía como sobre las Cuentas Nacionales con tal de permitir que siguieran alimentando de una forma presuntamente virtuosa la expansión explosiva del sector inmobiliario.

En cualquier caso, y más allá de las valoraciones acerca del grado de permisividad mostrada por las autoridades públicas con respecto a la evolución de las variables que incidían positivamente sobre la creciente hipertrofia del sector inmobiliario y de los márgenes de maniobra de los que disponían para reconducirlo hacia una senda equilibrada, de lo que no cabe dudar es que la economía española se ha visto sometido a fuertes desequilibrios estructurales de cuyas consecuencias aún quedan muchos años para que la recuperación sea plena.

En este trabajo se analizará brevemente, y desde la perspectiva de los factores que contribuyeron a su conformación, la burbuja inmobiliaria española. La razón por la que hemos optado por ese enfoque es que entendemos que la incidencia de esos factores han alterado de forma significativa la estructura económica y social de España. Por lo tanto, entendemos que identificar los factores que permitieron el estado de cosas actual nos permitirá analizar, seguidamente, su grado de incidencia sobre los cambios estructurales que se están consolidando en este periodo de ajuste tras el estallido de la burbuja inmobiliaria.

Evidentemente, estos cambios estructurales no encuentran su raíz exclusivamente en el ámbito del sector inmobiliario y tampoco son el resultado directo, único y unívoco de los factores que incidido sobre dicho sector ni de las dinámicas que han generado en el mismo. Sin embargo, nuestra hipótesis de

partida es que, sin la suma de todo ello y, por lo tanto, sin atender al qué, al cómo y al por qué de lo ocurrido en el sector inmobiliario es prácticamente imposible explicar esos cambios de mayor calado y, en última instancia, las perspectivas de futuro de la economía española.

Entendemos que nuestra hipótesis adquiere un mayor grado de sustento si partimos de la base de que economías que han atravesado por procesos similares al de la española -esto es, que han experimentado burbujas inmobiliarias que, lejos de desinflarse, han terminado por estallar-, han asistido, siguiendo una secuencia de acontecimientos muy similares, a procesos de crisis prolongados que han alterado significativamente su estructura económica y social¹.

Y, al mismo tiempo, no sólo existen antecedentes que permiten considerar como plausible esa potencialidad de las burbujas inmobiliarias como vectores de transformación estructurales de las economías y sociedades que las han padecido, sino que también existen casos contemporáneos al español y cuyas consecuencias están siendo similares, por no hablar de la coincidencia de muchos de los factores que facilitaron su aparición, como son los casos de las burbujas inmobiliarias que han tenido lugar en Grecia o Irlanda.

Tras la revisión de esos factores que alimentaron la burbuja inmobiliaria procederemos a ofrecer una visión general sobre las consecuencias de su pinchazo y concluiremos analizando su impacto diferencial sobre la economía andaluza.

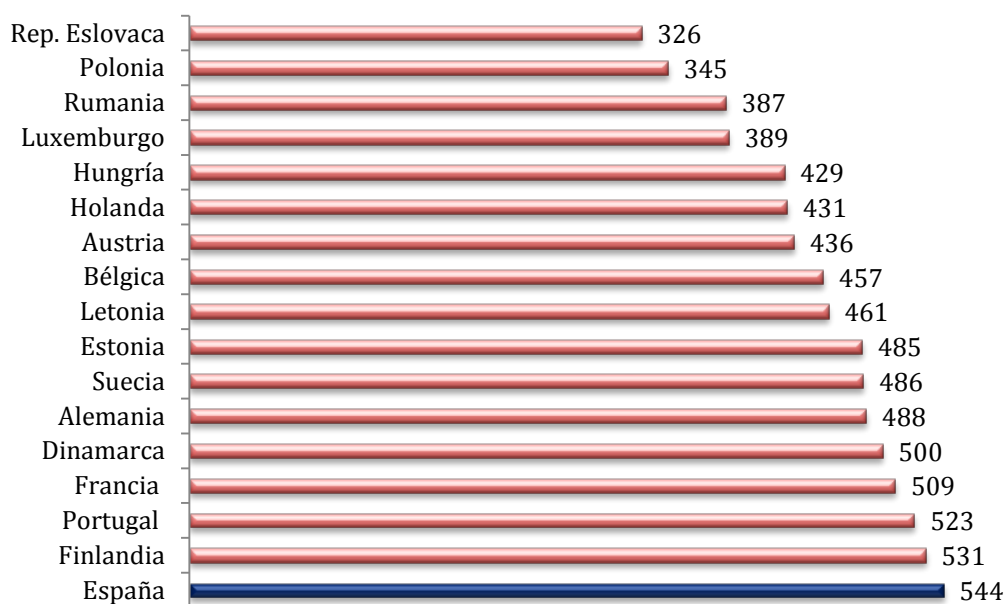
2. Breve radiografía de la burbuja inmobiliaria en España.

Si existe un rasgo diferencial en la evolución experimentada por el sector inmobiliario en España en las últimas décadas con respecto al del resto de Estados de la Unión Europea es la magnitud desproporcionada de su parque de viviendas, muy por encima de las necesidades habitacionales de la población.

En este sentido, y como puede constatarse en el Gráfico 1, España es el país de la Unión Europea con mayor parque de viviendas por cada 1000 habitantes².

¹ Tal es el caso destacado de la economía japonesa, por ejemplo.

² Hay que resaltar que la comparación de datos entre los distintos países europeos es problemática a causa de las diferentes metodologías y definiciones estadísticas utilizadas por parte de los respectivos institutos de estadística nacionales.

Gráfico 1. Viviendas totales por 1000 habitantes (2008)

Fuente: OTB (2010). Elaboración propia.

Y es que el caso español, tal y como se ha señalado, constituye la resultante de un crecimiento desaforado del sector inmobiliario sin parangón en el resto de la Unión Europea, tal y como se desprende de los datos de las Tablas 1a y 1b, en las que se recoge la evolución durante las últimas décadas del parque de viviendas en algunos Estados europeos tanto en términos relativos como en términos absolutos.

Así, el número de viviendas totales por cada mil habitantes ha aumentado en España en el periodo 1980-2008 en un 39,5%, lo que contrasta con el crecimiento para ese mismo periodo de Estados como Alemania (18,44%), Francia (13,11%) o, por confrontarlo con el extremo opuesto, Suecia (9,9%). Sin embargo, será entre finales de los noventa e inicio del siglo XXI cuando la construcción de vivienda adquiera en España una dinámica explosiva: durante el periodo 2000-2008, el número de viviendas por cada 1000 habitantes aumentó en un 17,7% mientras que en Alemania lo hacía en un 4,5%, en Francia en un 3,03% o en Suecia en un 0,62%.

Tabla 1a. Viviendas por 1000 habitantes

	1980	1990	2000	2008
Bélgica	387	390	407	457
Dinamarca	435	437	453	500
Grecia	410	454	500	n.d.
Irlanda	265	292	371	n.d.
Francia	450	472	494	509
Alemania	412	425	467	488
Italia	388	404	479	n.d.
Holanda	343	393	416	431
Portugal	349	n.d.	482	523

España	390	440	462	544
Suecia	442	471	483	486
Reino Unido	382	407	430	n.d.

Fuente: OTB (2010).

Los datos son aún más contundentes cuando se analizan en términos absolutos, constatándose en toda su magnitud la hipertrofia del sector de la construcción de viviendas en España durante la última década: entre los años 2000 y 2009 el número de viviendas familiares construidas creció en un 27,9%, porcentaje que, por ejemplo, más que duplica el de Italia o quintuplica el de Alemania (Tabla 1b).

Tabla 1b. Número total de viviendas familiares (miles) y porcentaje de variación entre periodos

	1980	1990	% 1990- 1980	2000	% 2000- 1990	2009	% 2009- 2000
Bélgica	3.608	3.890	7,8%	4.237	8,9%	4.569	7,8%
Dinamarca	2.062	2.245	8,9%	2.434	8,4%	2.548	4,7%
Francia	19.044	21.478	12,8%	24.240	12,9%	27.005	11,4%
Alemania³	24.811	34.681*	39,8%	38.124	9,9%	40.076	5,1%
Grecia	2.974	3.203	7,7%	3.674	14,7%	n.d.	---
Irlanda	880	1.015	15,3%	1.251	23,3%	n.d.	---
Italia	18.632	19.909	6,9%	21.811	9,6%	24.641	13,0%
Holanda	5.006	6.061	21,1%	6.801	12,2%	7.313	7,5%
Portugal	2.924	3.147	7,6%	3.651	16,0%	n.d.	---
España	10.025	11.299	12,7%	13.086	15,8%	16.741	27,9%
Suecia	3.498	3.830	9,5%	4.363	13,9%	4.555	4,4%
Reino Unido	n.d.	n.d.	---	24.200	---	25.200	4,1%

Fuente: OTB (2010). Elaboración propia

Lo grave es que esta hipertrofia en el sector de la construcción de viviendas ha ido de la mano de una evolución desconocida en la historia reciente del precio de la vivienda en la mayor parte de economías occidentales y, en concreto, en aquellas en las que, como España, iba amplificándose la dimensión de la burbuja inmobiliaria.

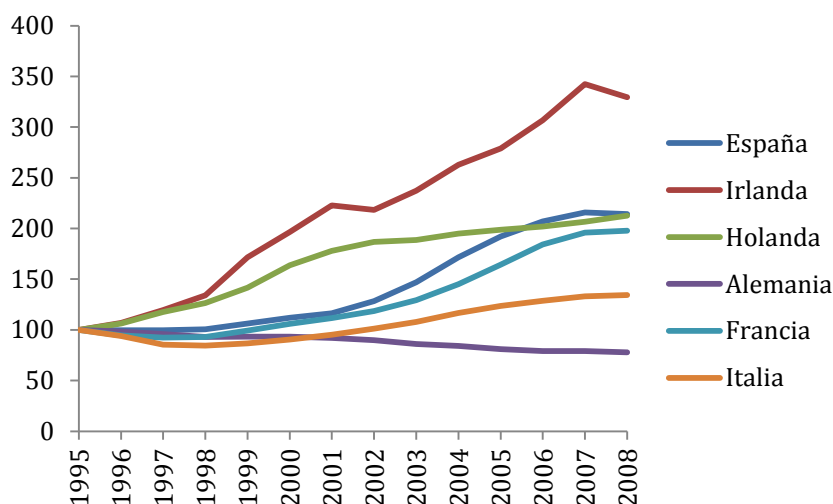
Así, tal y como destaca la OCDE (2005, p.123), la situación previa al estallido de la crisis financiera internacional -y, con ella, al de las burbujas

³ El dato del 1980 no tiene en consideración el parque de viviendas de la ex RDA y que para 1981 suponían en torno a 6.150.000 viviendas familiares. Por lo tanto, para el conjunto de Alemania el aumento del parque inmobiliario entre el 1980 y el 1990 se aproxima a un 10%. El dato de 1990 sí considera el dato de la RDA utilizando el censo de 1991.

inmobiliarias que se habían consolidado durante los años previos- carecía de precedentes: ni en la magnitud ni en la duración de los incrementos del precio de la vivienda; ni en el grado de simultaneidad en los movimientos de precios del sector inmobiliario entre países; ni, finalmente, en el grado en el que esos precios se habían desconectado de la evolución real de las economías.

En el marco de la Eurozona la situación no era muy diferente a la descrita para el conjunto de economías occidentales, tal y como se constata a partir del Gráfico 2, en donde se muestra crecimiento acumulado de los precios reales en el sector inmobiliario entre 1995 y 2008 para algunos de los Estados de la misma. Es digno de resaltar el hecho de que la etapa de crecimiento intenso de los precios de la vivienda no se limitó exclusivamente al caso de las economías periféricas sino que también afectó a otras consideradas centrales como Holanda y, en menor medida, Francia.

**Gráfico 2. Precios reales de la vivienda (1995-2008)
(1995=100)**



Fuente: The Economist, OCDE. Los datos se refieren al primer cuatrimestre de cada año.

Al margen de las consideraciones que pudieran extraerse en relación con los factores que impulsaron estas burbujas y las dinámicas particulares que las mismas adquirieron en cada Estado, existe una diferencia esencial en la evolución de las burbujas inmobiliarias en las economías centrales (Holanda o Francia) con respecto a las periféricas. Y es que mientras en las primeras la burbuja fue meramente de precios y no se tradujo en un incremento desproporcionado del número de viviendas construidas, en las economías periféricas el incremento de los precios alimentó un incremento en la oferta de viviendas que superaba con creces las necesidades de la población.

Tabla 2. Viviendas acabadas por miles de habitantes.

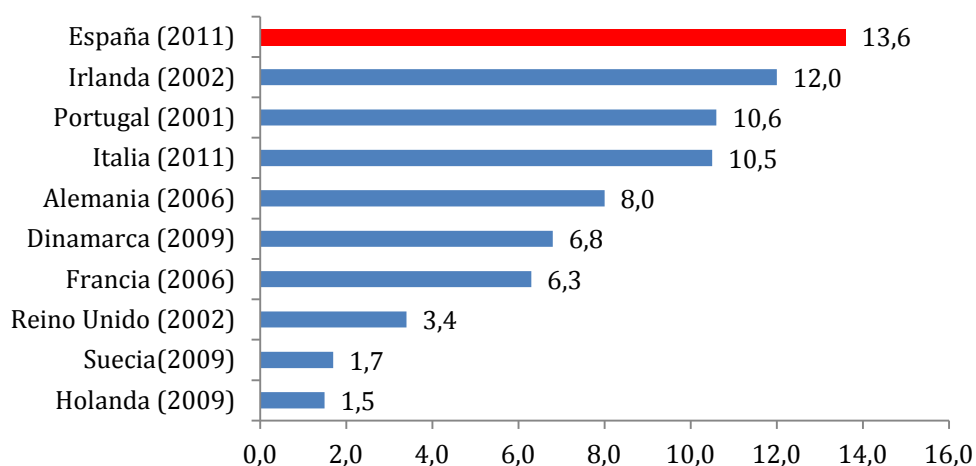
	1995	2000	2008
Alemania	7,4	5,1	2,1
España	7,2	10,8	7,8

Francia	7,0	5,2	7,4
Irlanda	8,5	13,2	n.d.
Italia	3,5	3,6	n.d.
Holanda	6,4	4,7	4,8

Fuente: *Housing Statistics in the European Union 2010*. Elaboración propia.

Esta dinámica diferencial se ha traducido en que en las economías periféricas existan unos porcentajes de viviendas vacías que superan con creces a los de otros Estados de la Unión Europea, hayan experimentado éstos burbujas inmobiliarias o no (Gráfico 3).

Gráfico 3. Porcentaje de viviendas vacías sobre el conjunto de las viviendas familiares convencionales



Fuente: *Housing Statistics in the European Union, 2010*; INE. Elaboración propia.

Así, pues, los datos sobre vivienda vacía evidencian, también en esta cuestión, una Europa dividida en dos: por un lado, una Europa del Norte con unos porcentajes de desocupación inferiores al 10%; y, por otro lado, una Europa periférica, con porcentajes que oscilan entre el 10% o, incluso, el 24% de Chipre.

Como puede apreciarse, el fenómeno de las viviendas vacías es singularmente llamativo para el caso de España, en donde “se cumple la paradoja de los países mediterráneos, es decir, la combinación de ratios altos de vivienda vacía junto con precios altos en el mercado inmobiliario. Es decir, vivimos en un país donde adquirir una vivienda es caro, pero a la vez hay muchas casas vacías e infrautilizadas”⁴.

Lo relevante es que este fenómeno de las viviendas vacías contraviene frontalmente los principios económicos básicos acerca del funcionamiento de los mercados competitivos y viene a poner de manifiesto la insostenibilidad del tratamiento convencional de la vivienda desde una perspectiva mercantil, es decir, en términos de oferta y demanda.

⁴ Etxarri (2010, p.6).

En efecto, conforme a esos principios económicos básicos según los cuales el precio quedaría determinado por la interacción entre la oferta y la demanda en el “mercado de viviendas”, la relación esperable entre viviendas vacías y precio de la vivienda debería ser una relación directa y negativa⁵: así, en la medida en que exista un exceso de demanda de viviendas con respecto a la oferta existente, el precio de las mismas aumentará y, en consecuencia, deberá esperarse una disminución del stock de viviendas vacías dadas tanto la referida presión de la demanda como el coste de oportunidad creciente para sus propietarios de mantenerlas desocupadas. En sentido contrario, un porcentaje elevado de viviendas vacías es expresivo de un exceso de oferta en el mercado e introducirá una presión sobre los precios a la baja. De todo ello se deduce, por tanto, que la existencia de precios al alza y un porcentaje elevado de viviendas vacías constituye un resultado contradictorio conforme a los postulados de funcionamiento de los mercados competitivos y que lo esperable en tal caso sería que a un alto porcentaje de viviendas vacías le siguieran precios de la vivienda en descenso y viceversa⁶.

En este sentido, el porcentaje de viviendas vacías puede ser utilizado como un indicador adelantado de la evolución de los precios de la vivienda: un porcentaje elevado en un determinado momento del tiempo debería dar como resultado una suavización de los precios de la vivienda en momentos posteriores hasta que el exceso de oferta fuera absorbido por los factores que presionan desde el lado de la demanda de vivienda.

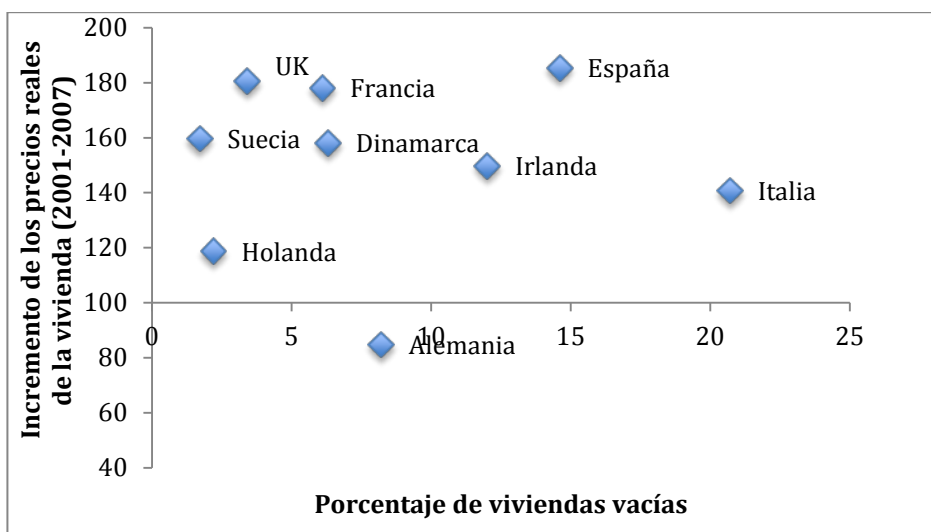
Sin embargo, el Gráfico 4 muestra que esa hipótesis encuentra tan sólo un respaldo empírico parcial. Si se representan para diferentes Estados de la Unión Europea, por un lado, el porcentaje de viviendas vacías del total del parque residencial a inicios del siglo XXI y, por otro lado, el crecimiento de los precios en el periodo 2001-2007 se aprecia que existen Estados en los que se manifiesta el comportamiento esperado entre nivel de desocupación del parque residencial y precios (es el caso, por ejemplo, de Alemania, con un elevado porcentaje de viviendas vacías y, consiguientemente, con una caída de los precios en el periodo inmediatamente posterior o los casos de Reino Unido, Francia, Suecia o Dinamarca en los que los bajos niveles de desocupación del parque de viviendas van seguidos de aumentos de precios). Pero, al mismo tiempo y frente a esos casos, destaca la excepcionalidad del caso español, en donde un porcentaje de viviendas vacías de los más elevados de la muestra se ha visto acompañado del crecimiento de precios más elevado de la misma durante el periodo en cuestión⁷.

⁵ Hoekstra y Vakili-zad (2010).

⁶ En cualquier caso, cabe advertir que el porcentaje de viviendas vacías dista de ser nulo, existiendo una suerte de “tasa friccional de viviendas vacías” que facilitaría un funcionamiento suave del mercado y que algunos autores cifran entre un 2% y un 5% del parque residencial. Vid. Vinuesa (2008) y Exterria (2006).

⁷ Algunos autores han denominado a este fenómeno la “paradoja española”. Vid. Hoekstra y Vakili-zad (2010).

Gráfico 4. Relación entre el porcentaje de viviendas vacías (inicios del 2000, varios años) y la evolución de los precios reales de la vivienda (2001-2007) en 9 países de la Unión Europea



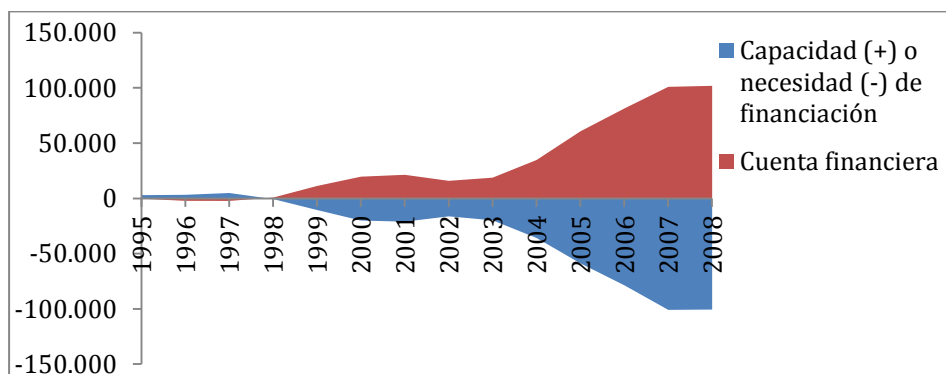
Fuente: OCDE; OTB (2010).

Este fenómeno de coexistencia simultánea y/o secuencial de una gran cantidad de viviendas vacías y de precios al alza constituye, por lo tanto, uno de los elementos diferenciales del parque de viviendas español. Lo grave desde el punto de vista social es que a ello viene a sumarse, y de forma agravada como consecuencia de la crisis económica, el hecho de que esas viviendas vacías convivan también con un incremento de la población que no puede acceder a una vivienda digna, que ha sido desahuciada de la suya, que habita en infraviviendas y/o que convive involuntariamente en hogares intergeneracionales.

Finalmente, también debemos tener en consideración otro fenómeno que está en la base de muchas de las dinámicas que la explosión del sector inmobiliaria ha desatado: el endeudamiento.

En efecto, a nivel macro, puede constatarse el grado de endeudamiento de la economía española que fue, a su vez, la fuente para el endeudamiento de sus diferentes sectores y, en consecuencia, el alimento financiero necesario para que la burbuja pudiera darse, a partir de la evolución de la cuenta financiera de la Balanza de Pagos y, por tanto, de la capacidad o necesidad de financiación de la economía española (Gráfico 5).

Gráfico 5. Balanza financiera de la economía española (miles de euros)



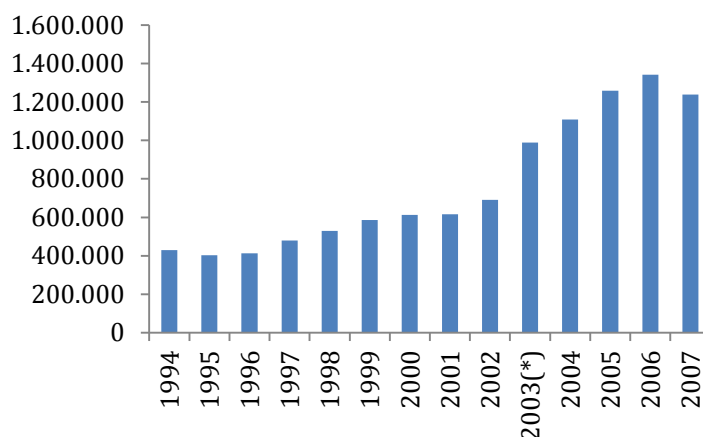
Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

Lo que el Gráfico 5 pone de manifiesto es que la movilización del ahorro desde los países de la zona centro del euro hacia la periferia a la búsqueda de oportunidades de inversión más rentables se encuentra, sin duda, detrás de este factor sin cuya presencia hubiera sido mucho más difícil que la burbuja alcanzara las dimensiones a las que llegó y, por ende, del endeudamiento que le es propio

Así, desde el año 1997, la estructura de la Balanza financiera española sufre una profunda transformación, de tal forma que el creciente ingreso de capital financiero desde el exterior incrementó exponencialmente la capacidad crediticia de las entidades bancarias y financieras lo que redundó en la expansión de la financiación hacia el sector privado de la economía, siendo su destino esencial el crédito inmobiliario.

Ello redundó en un crecimiento muy elevado de la concesión de crédito, esencialmente hipotecario, para las familias. Así, entre 1995 y 2007, el crédito captado por las familias españolas aumentó a una tasa media anual del 17%, frente a un avance medio del PIB nominal del 7,5%⁸. Ello se tradujo, para lo que aquí nos ocupa, en que, por ejemplo, para el año 2006 el número de hipotecas constituidas llegó a ser más del triple de las de 1994, con unas tasas de crecimiento con respecto al año anterior de más del 10% para los años 2004 y 2005 (Gráfico 6).

⁸ Banco de España (2014). Informe anual, p.43.

Gráfico 6. Número de hipotecas constituidas en España.

Fuente: INE. Elaboración propia.

De esta forma, los niveles de endeudamiento privado de la economía española llegaron a límites insostenibles, tal y como se demostró cuando la crisis financiera internacional secó los circuitos del crédito a nivel europeo.

3. Factores estructurales tras la burbuja inmobiliaria.

En orden a tratar de organizar la incidencia que los diferentes factores han tenido sobre la aparición y expansión de la burbuja inmobiliaria en España, acudiremos a la tradicional distinción entre aquellos que han incidido sobre el lado de la demanda en el sector inmobiliario y los que lo han hecho desde el lado de la oferta.

Con ello no es que asumamos epistemológicamente un tratamiento de la vivienda como mercancía sometida a las leyes del mercado y, por lo tanto, a la evolución de la oferta y de la demanda sino que entendemos que el fenómeno de la burbuja inmobiliaria trasciende el sector de la vivienda residencial (a pesar de que, probablemente, radique ahí el grueso de los desequilibrios generados durante el periodo objeto de estudio y, especialmente, tras el estallido de la burbuja) y ha afectado también al ámbito de construcción de infraestructuras de diferente naturaleza que, en propiedad, son igualmente bienes inmuebles y que, como tales, han visto como su construcción se disparaba durante los años de la burbuja inmobiliaria.

3.1. Factores por el lado de la demanda.

Entre los factores de naturaleza social y económica (no financieros) que inciden por el lado de la demanda, especialmente de viviendas, hay que destacar tanto el ritmo de crecimiento de nuevos hogares, la intensidad de uso de los mismos y variables económicas relacionadas con su renta disponible.

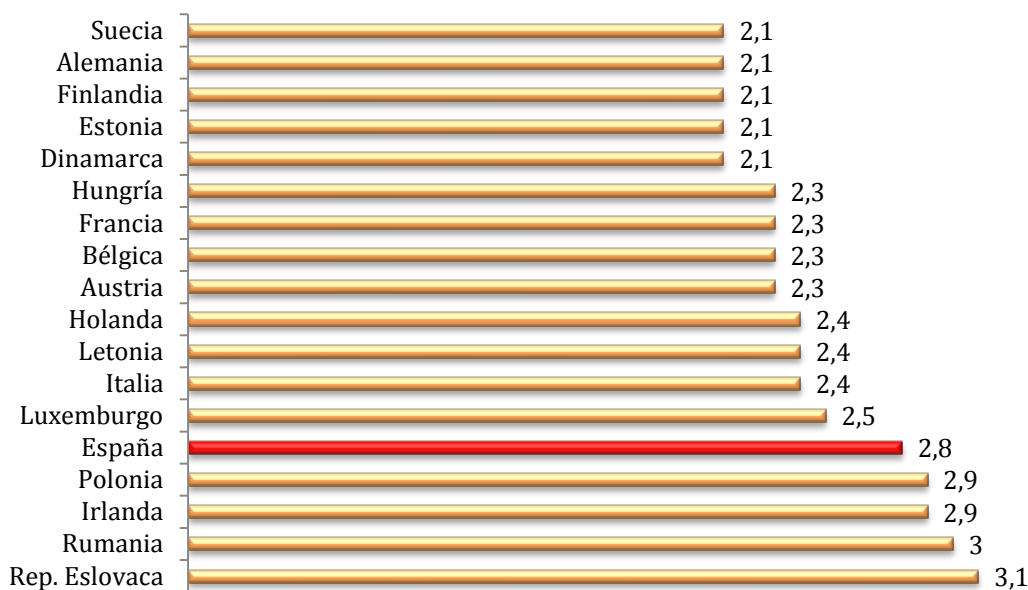
Así, por un lado, podemos apreciar cómo el crecimiento del parque inmobiliario español contrasta significativamente con las necesidades que pudieran deducirse del incremento de la población que experimentó España durante dicho periodo y que, en teoría, es uno de los principales determinantes de la construcción de viviendas.

De esta forma, si bien es cierto que el crecimiento de la población española entre los años 1980-2009 fue superior al que se produjo en la mayor parte del resto de Estados europeos, también lo es el que la brecha entre los

porcentajes de crecimiento de la población y del parque de viviendas fue ampliándose durante ese periodo. Así, por ejemplo, en Alemania el crecimiento de la población durante dicho periodo fue del 4,9% mientras que el de viviendas por cada mil habitantes fue del 18,4%; en Francia, los porcentajes fueron del 19,8% y 13,11%, respectivamente; y fue en Suecia en donde se produjo un crecimiento más acompasado entre ambas variables: la población creció un 11,5% y el parque de vivienda lo hizo en un 9,9%. Sin embargo, en España, la población creció en un 23,1% mientras que las viviendas por cada mil habitantes lo hicieron en un 39,5%. Es más, incluso durante el periodo 2001 y 2011, que fue el periodo intercensal durante el que se produjo un crecimiento más intenso de la población española (un 14,6%), se mantuvo la intensidad del desequilibrio entre dicho crecimiento y los porcentajes a los que crecían el número de viviendas familiares (27,5%) o el de viviendas principales (20,3%).

Por otro lado, si se atiende a la intensidad de uso de esas viviendas – variable que puede medirse a través del tamaño medio de los hogares-, también se aprecia por esa vía la desproporción que ha alcanzado en España el parque de viviendas con fines residenciales. Así, España no es sólo el país de la UE con mayor número de viviendas en términos relativos sino que también presenta uno de los tamaños medio de hogar más elevado, es decir, donde un mayor número de personas habita en cada una de esas viviendas y, por lo tanto, se hace un uso más intensivo de las mismas (Gráfico 7).

Gráfico 7. Tamaño medio de los hogares (2008)



Fuente: OTB (2010).

Y ello a pesar de que, en consonancia con la tendencia europea, el número medio de personas por hogar se ha reducido significativamente durante las últimas décadas: de 3,5 personas por hogar en 1980 a 2,7 en 2009.

Esta tendencia a la disminución en el número de personas por hogar se ha visto acompañada, a su vez, por un incremento en el número de hogares desde principios de la década de los noventa, destacando nuevamente el

crecimiento de hogares que se produce en España y que, tras Irlanda, es el mayor de la Unión Europea (Tabla 3).

Tabla 3. Evolución del número de hogares

	1991	2007	% 2007-1991
Portugal	3.145.734	3.852.200	22,5%
España	11.852.075	16.225.900	36,9%
Italia	19.909.003	23.902.100	20,1%
Alemania	35.246.000	39.290.500	11,5%
Francia	21.952.304	26.466.700	20,6%
Bélgica	3.953.125	4.438.500	12,3%
Países Bajos	6.161.000	7.201.900	16,9%
Irlanda	1.029.074	1.529.000	48,6%

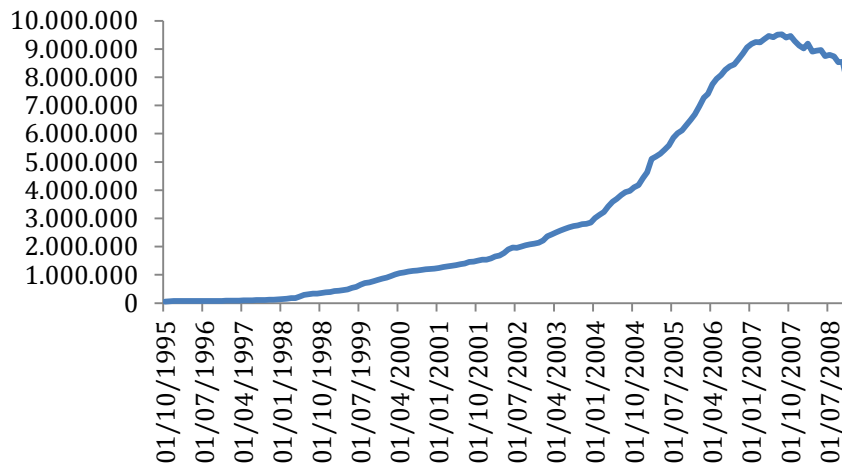
Fuente: Eurostat

En este sentido, hay que destacar que uno de los factores que contribuyeron decisivamente a ese crecimiento diferencial en el número total de hogares fue el fuerte incremento de la inmigración que llegó a España desde finales de la década de los noventa y que no sólo permitió aumentar la disponibilidad de mano de obra necesaria para un sector de la construcción en ebullición sino que, como contrapartida, reforzó el crecimiento del número de hogares y contribuyó a dar salida a parte del parque de viviendas ya construidas y/o de nueva construcción⁹.

Pero junto a estos factores, tampoco debe desestimarse la contribución a la demanda que realizaron las Instituciones de Inversión Colectivas Inmobiliarias y que percibían la vivienda como un bien de inversión que, gracias a las continuadas subidas de precio, ofrecía una elevada rentabilidad. De esta forma, en 2007 el valor del patrimonio de estas instituciones era más de 10 veces superior al de 1995 (Gráfico 8).

⁹ Mientras que en 1998 la población inmigrante apenas suponía el 1,6% del total de la población residente, para el año 2007 el porcentaje había aumentado hasta casi el 10% del total. INE.

Gráfico 8. Patrimonio de las Instituciones de Inversión Colectivas Inmobiliarias en España en miles de euros.



Fuente: CNMV. Elaboración propia.

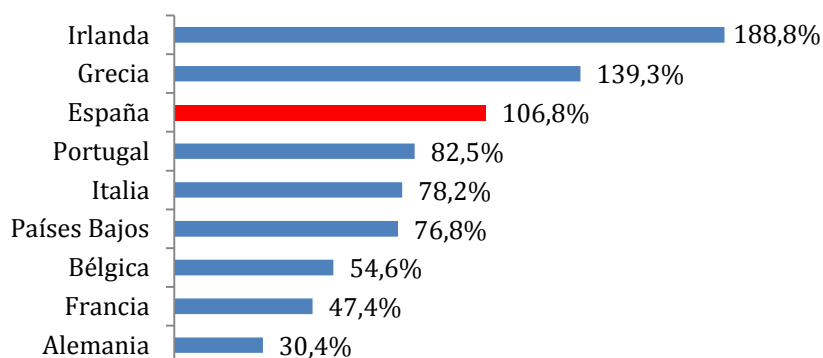
En cualquier caso, y tal y como se ha señalado, ni la evolución del factor demográfico, expresado en términos del incremento neto de población, ni la del factor sociológico, expresado en términos del aumento neto del número de hogares y de la reducción del número de habitantes por hogar, son argumentos suficientes como para explicar la dinámica explosiva del sector de la construcción de viviendas en España.

Es por ello que a esos factores deben sumársele otros, esta vez de naturaleza económica, cuya presencia contribuyó decisivamente a alimentar la burbuja inmobiliaria tanto en España como en algunas otras economías periféricas de la Unión Monetaria Europea.

Entre esos factores destaca el aumento de la renta disponible de los hogares producto de una etapa de altas tasas de crecimiento económico y de empleo y en la que, como no podía ser de otra forma, el sector de la construcción desempeñó un papel decisivo en términos de una aportación creciente al PIB de esas economías.

Así, teniendo en cuenta que, como señala Rodríguez (2010, p.53), la evolución de la renta disponible de los hogares ha seguido a la del PIB por habitante, puede apreciarse que en el periodo 1995-2007 el PIB per cápita en términos nominales de las economías periféricas europeas que han acabado con problemas graves en sus sectores inmobiliarios (Irlanda, Grecia y España, básicamente) han tenido un crecimiento acumulado que supera con creces al del resto de economías de su entorno cercano y que, por ejemplo, en el caso de Irlanda sextuplica el de Alemania durante ese mismo periodo (Gráfico 9).

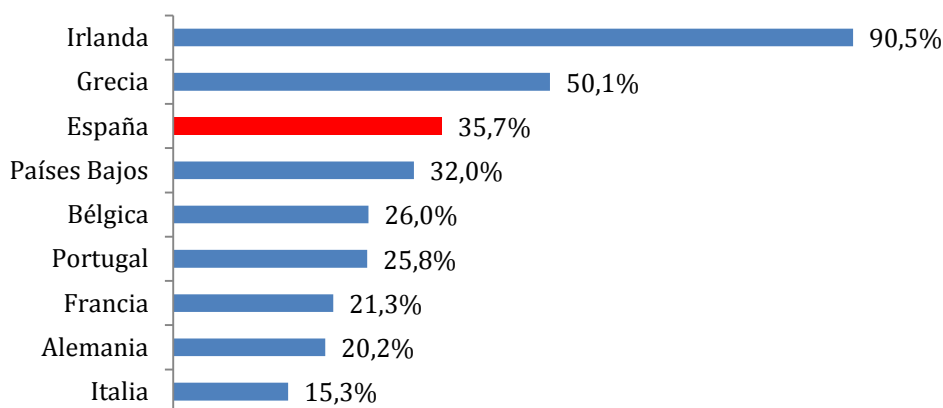
Gráfico 9. Crecimiento acumulado del PIB per cápita en términos nominales (1995-2007)



Fuente: FMI: World Economic Outlook Database. Elaboración propia

Si bien es necesario advertir de que esas diferencias en la evolución del PIB per cápita entre economías periféricas y economías centrales obedeció en gran medida al comportamiento diferencial de los precios y que, por lo tanto, una vez expresado el crecimiento acumulado de aquél en términos constantes las distancias se acortan de forma significativa si bien siguen estando presentes y resultan más que destacables (Gráfico 10).

Gráfico 10. Crecimiento acumulado del PIB per cápita en términos reales (1995-2007)

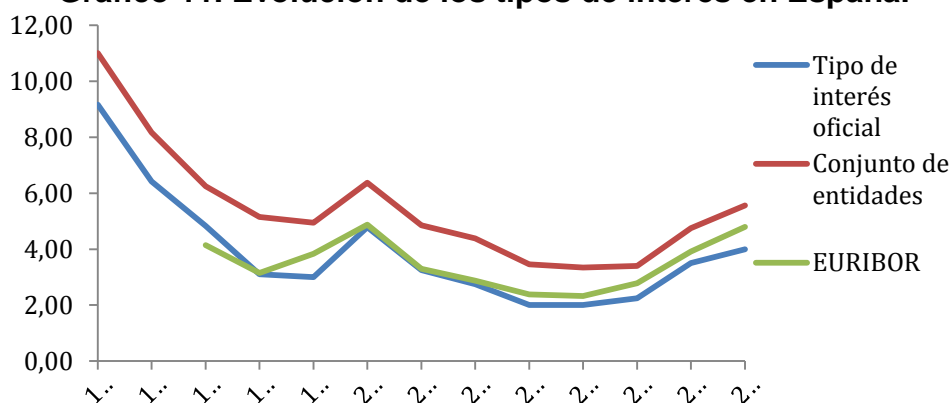


Fuente: FMI: World Economic Outlook Database. Elaboración propia

Estos factores, que actuaron incrementando tanto las necesidades de vivienda de la población como la capacidad de acceder a la misma por vía mercantil, se vieron reforzadas por unas condiciones financieras excepcionalmente favorables al endeudamiento, en especial tras la entrada en circulación del euro y para unas economías –las periféricas– que venían de una larga tradición de tipos de interés elevados y políticas monetarias restrictivas, y que facilitaron sobremanera el acceso al crédito con fines inmobiliarios a amplias capas de la población.

Así, a comienzos del siglo XXI, y como consecuencia de la implementación de una política monetaria única para toda la Eurozona, los tipos de interés alcanzaron sus niveles más bajos en la historia monetaria reciente de muchas economías occidentales. A esos tipos de interés nominales singularmente reducidos se sumaron, en las economías periféricas europeas, unas tasas de inflación más elevadas que las de las economías del centro de la Eurozona, lo que dio lugar a aquéllas tuvieron durante periodos muy prolongados de tiempo tipos de interés reales negativos que alimentaron tanto la demanda como la oferta de crédito hipotecario para promoción, construcción y compra de vivienda¹⁰.

Gráfico 11. Evolución de los tipos de interés en España.



Fuente: Banco de España. Elaboración propia.

Esta bajada de los tipos de interés estimuló la adquisición de viviendas en propiedad y, al mismo tiempo, favoreció que los hogares utilizaran la vivienda como aval para financiar créditos de consumo de cierta relevancia, alimentando así la demanda sobre otros sectores económicos¹¹. Este aspecto es determinante para comprender el crecimiento del endeudamiento de los hogares antes referido y que se encuentra en la base de una serie de fenómenos sociales dramáticos que se han presentado como consecuencia directa del estallido de la burbuja inmobiliaria a partir del 2007.

Pero, además, hay que tener en cuenta que esta facilidad en el acceso al crédito hipotecario a bajos tipos de interés se vio complementada con un relajamiento del resto de condiciones de la financiación (alargamiento del plazo de los créditos y aumento de la relación préstamo/valor, especialmente¹²). Estas circunstancias dieron lugar a que en economías como la española, por ejemplo, el crédito inmobiliario se expandiera a niveles sin precedentes: el conjunto del mismo creció en España a un ritmo medio anual del 22,3% entre 1997 y 2007¹³.

¹⁰ Rodríguez (2010, pp.57-61).

¹¹ Rodríguez López (2010, p.59).

¹² Una revisión de las principales innovaciones financieras en materia hipotecaria para las economías más relevantes de la OCDE puede encontrarse en OCDE (2005, p.139).

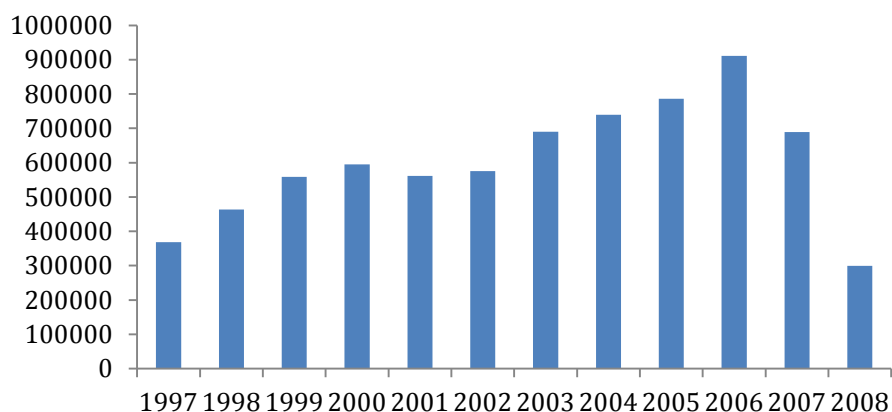
¹³ Rodríguez (2010, p. 61).

3.2. Factores por el lado de la oferta

A pesar de que el stock disponible de viviendas suele ser el componente más destacado por el lado de la oferta de viviendas y que éste suele ser poco flexible a corto plazo, y a pesar también de que, como se ha señalado, el stock de viviendas por cada mil habitantes y el porcentaje de viviendas vacías existentes en España han sido de forma continuada de los más elevados de Europa, la dinámica propia de la burbuja inmobiliaria, con precios sostenidamente al alza, provocó importantes transformaciones estructurales en materia productiva, con un incremento muy significativo del peso de la construcción y la edificación tanto sobre el producto como sobre el empleo de la economía española.

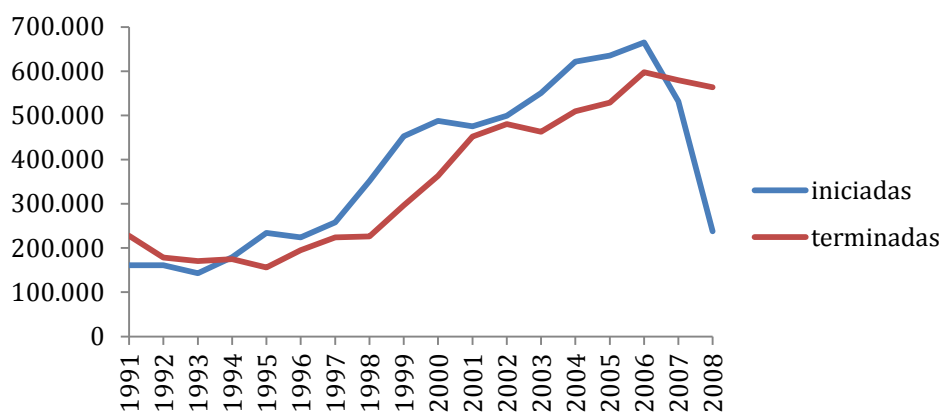
Baste con ver, al respecto, la evolución del número de visados de obras nuevas concedidas (Gráfico 12) o el de viviendas iniciadas y terminadas durante el periodo expansivo de la burbuja inmobiliaria (Gráfico 13) para percibir la magnitud del incremento del stock de vivienda en un periodo relativamente breve de tiempo y la magnitud del derrumbe cuando estalla, en 2007-08 la crisis del sector.

Gráfico 12. Visados de dirección de obras nuevas por número de viviendas.



Fuente: INE. Elaboración propia

Gráfico 13. Viviendas iniciadas y terminadas.



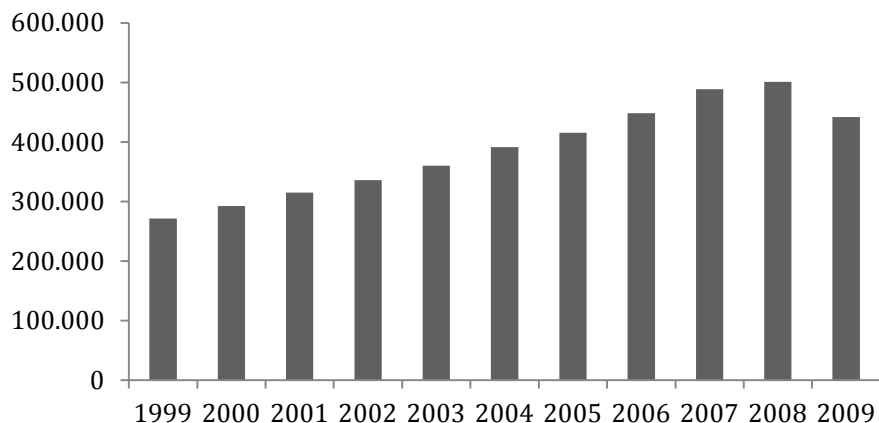
Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

Evidentemente, este importante aumento por el lado de la oferta de viviendas construidas tuvo su repercusión sobre la dimensión del sector de la

construcción tanto sobre la composición sectorial del PIB de la economía como sobre el empleo que éste absorbió.

Así, el número de empresas dedicadas al sector de la construcción sufrió una evolución similar a la marcada por la propia edificación de inmuebles (Gráfico 14).

Gráfico 14. Empresas del sector de la construcción.

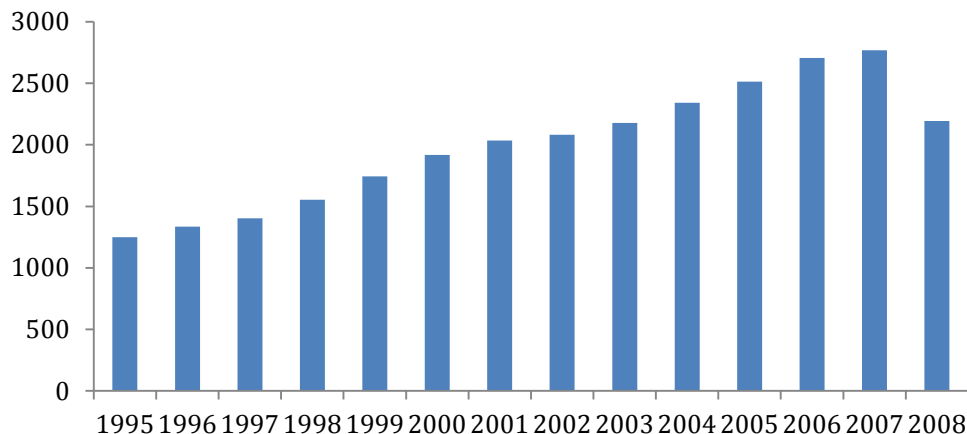


Fuente: INE. Elaboración propia. Se usan categorías CNAE 93

Un rasgo importante de esa evolución recién remarcada es que una gran mayoría de esas empresas, en torno al 80%, según datos del INE, eran pequeñas empresas, con una dimensión que no superaba los diez trabajadores y que, por lo tanto, muestran una sensibilidad mucho más acusada a los cambios de ciclo o a las ralentizaciones en el sector, sobre todo cuando se trata de un ámbito productivo de bajo nivel tecnológico y baja productividad y en el que la ausencia de coordinación y colaboración productiva las hace mucho más sensible con respecto a cambios repentinos en el mercado.

Pero, por otro lado, fueron esas empresas las que mayor cantidad de mano de obra absorbieron durante el periodo, tal y como pone de manifiesto la evolución del número de ocupados en el sector de la construcción durante la fase expansiva del mismo (Gráfico 15).

Gráfico 15. Ocupados en el sector de la construcción (miles de personas)

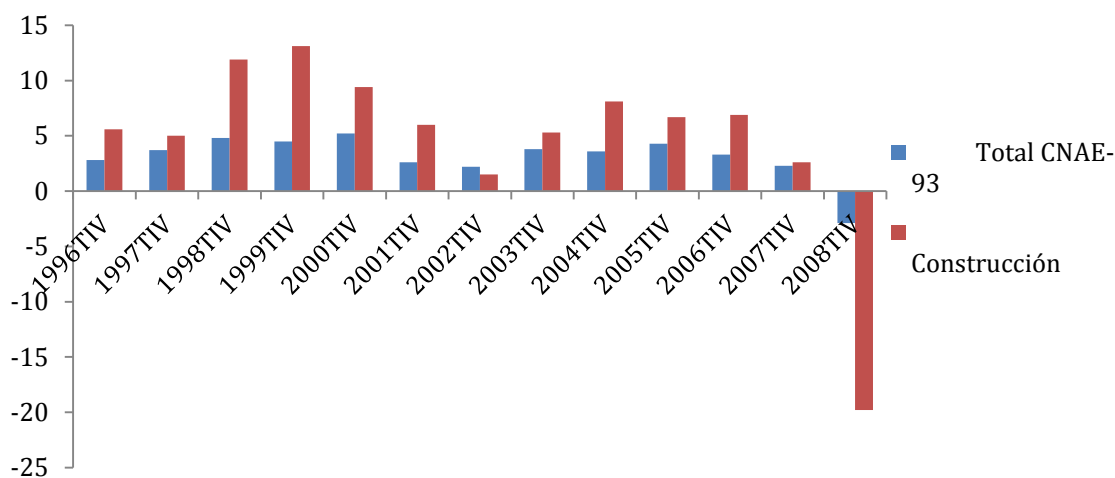


Fuente: INE. Elaboración propia.

La magnitud de la capacidad de atracción que tuvo el sector de la construcción durante el periodo considerado queda evidenciada de una manera más llamativa si se compara con la evolución experimentada por el incremento de la población ocupada en el conjunto de sectores de la economía (Gráfico 16) y que, entre 1995 y 2007 llegó a crecer en un 121%.

Pero, además, este mismo gráfico también permite constatar la magnitud del ajuste que se produjo sobre el empleo en el sector nada más producirse el cambio de tendencia en el ciclo y, por ende, la elevada sensibilidad del mismo a dicho ciclo.

Gráfico 16. Porcentajes de variación anual de ocupados en la construcción y en el conjunto de los sectores económicos.

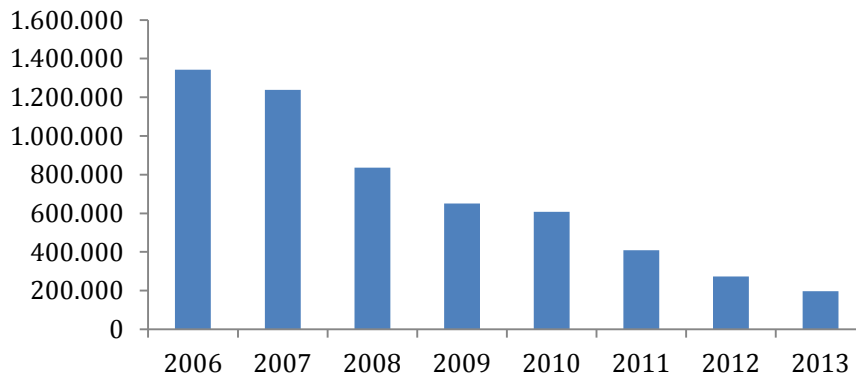


Fuente: INE. Elaboración propia.

A este incremento en el número directo de ocupados en el sector de la construcción hay que sumar el aumento del número de personas empleadas en sectores complementarios con éste. Así, entre 1995 y 2007, las personas empleadas en el sector de las actividades inmobiliarias aumentó en un 428% y el de actividades profesionales (muchas de ellas vinculadas también con ese sector) fue del 179%; mientras que, por ejemplo, en la industria el aumento fue tan solo del 13% y en la agricultura se produjo una reducción del -14%.

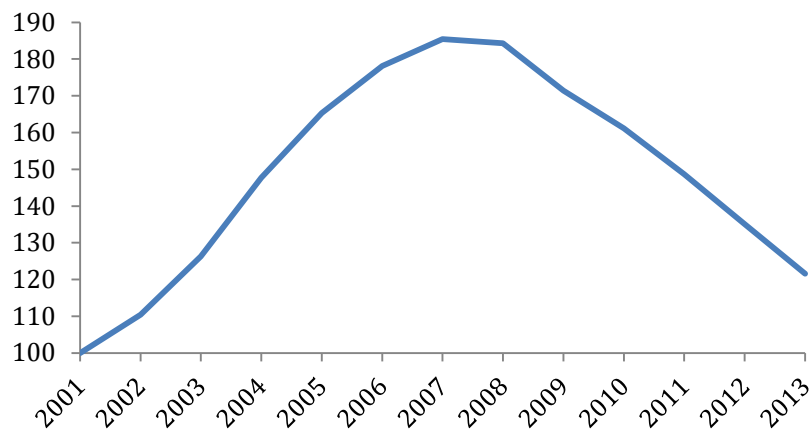
4. El estallido de la burbuja

A partir del año 2007 las cosas comienzan a cambiar. Los precios alcanzan su máximo nivel en el último trimestre del 2007 y, desde ese momento, el ciclo se revierte de forma abrupta coincidiendo con el estallido de la crisis financiera internacional. Esto se traduce en una aguda caída del número de hipotecas constituidas (Gráfico 17), producto, a su vez, de la restricción crediticia derivada de la sequía de los circuitos monetarios europeos y expresiva de la contracción que se produce por el lado de la demanda del sector.

Gráfico 17. Número de hipotecas constituidas.

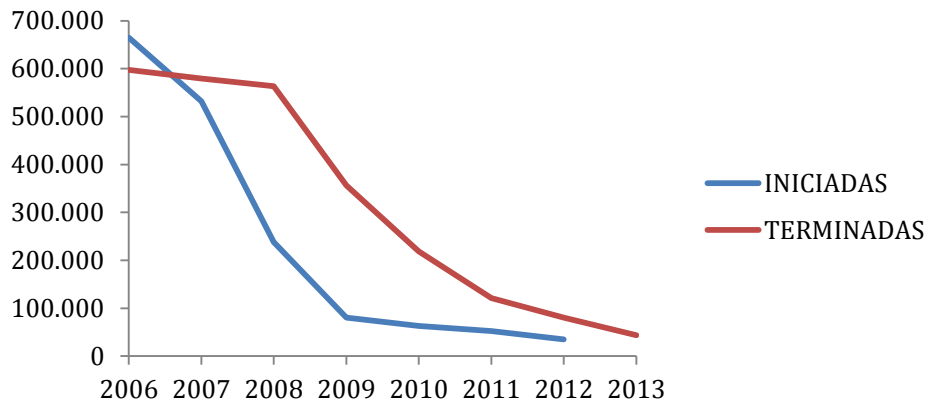
Fuente: INE. Elaboración propia.

La caída de la demanda ha acelerado, a su vez, la caída del precio de la vivienda, si bien el descenso aún no ha llegado a ser tan elevado como lo fue el crecimiento de los precios durante la fase expansiva de la burbuja (2001-2007), lo que puede ser un indicador de que el ajuste de precios aún no se ha completado (Gráfico 18).

Gráfico 18. Evolución del precio de la vivienda (en términos reales)

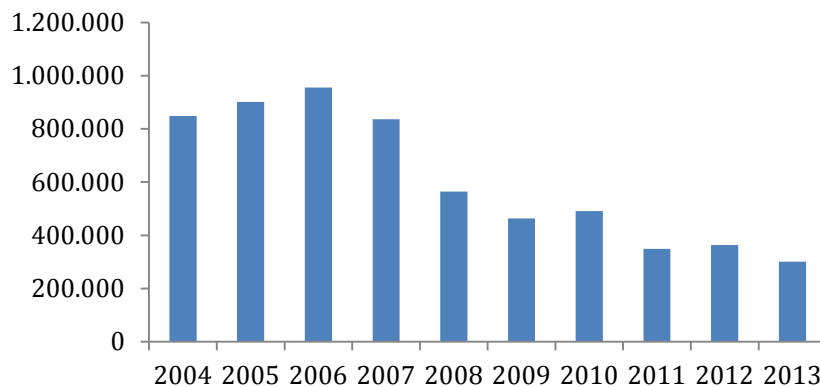
Fuente: The Economist; OECD. Elaboración propia.

Este descenso por el lado de la demanda encuentra su oportuno correlato por el lado de la oferta, fielmente reflejado en la caída en picado del número de viviendas iniciadas y terminadas (Gráfico 19), hasta el punto que la intensidad de la caída es muy superior al crecimiento que se produjo durante la fase expansiva del ciclo.

Gráfico 19. Viviendas iniciadas y terminadas

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

La resultante, en términos de la dinámica del sector ha sido, por tanto, un desplome de gran magnitud del número de transacciones de viviendas que venían realizándose anualmente (Gráfico 20).

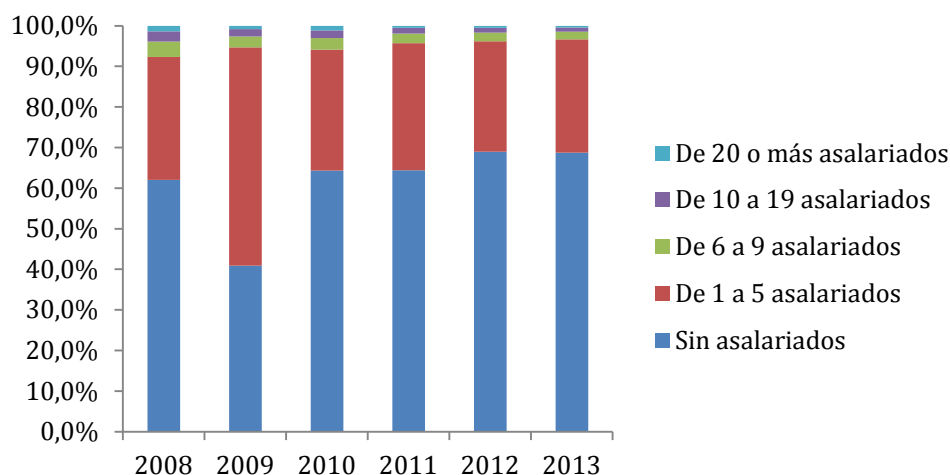
Gráfico 20. Número total de transacciones inmobiliarias de viviendas

Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

La resultante, en su dimensión productiva, ha sido la destrucción de una amplia parte del tejido empresarial vinculado a la construcción (en menos de 6 años han salido del mercado, en términos netos, cerca de 100 mil empresas en términos de variación neta).

Lo grave es que la intensidad del ajuste se ha producido en las Pymes, de forma que los trabajadores autónomos y las empresas con menos de 10 asalariados vienen concentrando todos los años más del 90% del ajuste en el sector (Gráfico 21)

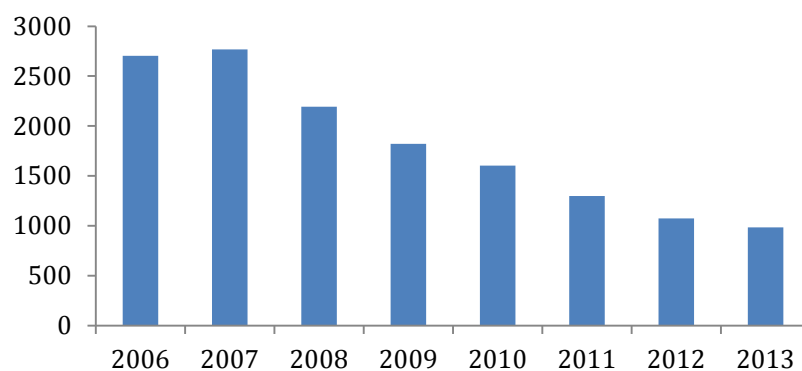
Gráfico 21. Porcentaje de bajas de empresas en el sector de la construcción de edificios por tamaño sobre las bajas totales anuales.



Fuente: INE. Elaboración propia.

Como estas empresas son, a su vez, las que más empleo creaban el ajuste se ha traducido, automáticamente, en un descenso abrupto de la ocupación en el sector, que ha estado reforzado, a su vez, por los despidos colectivos en las empresas de tamaño mediano y grande. Así, entre 2007 y 2013 se han destruido más de un millón y medio de empleos en el sector (Gráfico 22); de hecho, del total de puestos de trabajo perdidos en el conjunto de la economía, cerca de un 40% se han concentrado en este sector.

Gráfico 22. Ocupados en la construcción (en miles de empleados).



Fuente: INE. Elaboración propia.

Como puede apreciarse, la magnitud del estallido de la burbuja ha sido de una dimensión mayor aún que los efectos expansivos que tuvo durante el auge de la misma y sus consecuencias económicas y sociales aún se encuentran lejos de haberse agotado.

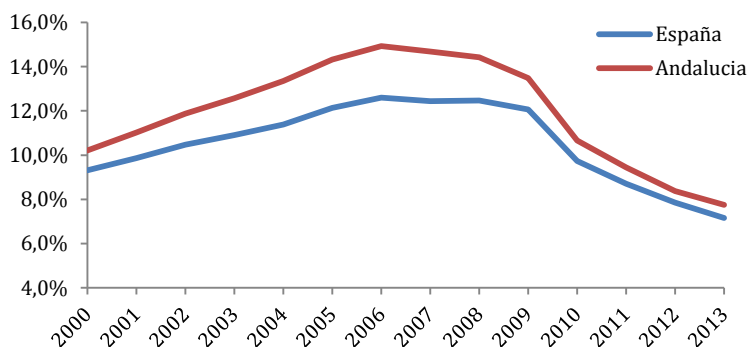
5. La burbuja inmobiliaria en Andalucía: magnitud y efectos.

A nivel regional, los efectos del estallido de la burbuja inmobiliaria no han sido homogéneos entre las diferentes Comunidades Autónomas,

dependiendo aquéllos de las diferentes estructuras productivas de éstas y del peso que específico que la construcción alcanzó en cada una de ellas¹⁴.

El hecho de que en Andalucía el peso relativo de la construcción haya sido tan elevado, significativamente por encima de la media nacional, hay provocado que el impacto de la burbuja sobre el ámbito productivo y ocupacional haya sido también más elevado.

Gráfico 23. Porcentaje del sector de la construcción sobre el PIB

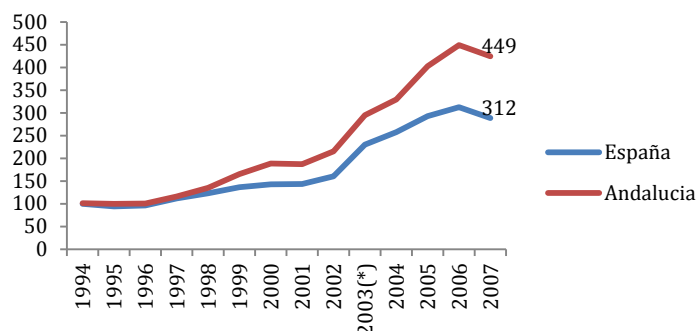


Fuente: INE; Contabilidad Regional de España. Elaboración propia.

Además, el impacto ha sido también diferente al interior de la propia Comunidad Autónoma andaluza, siendo mayor el peso de la construcción en las provincias costeras orientales (Almería, Málaga y Granada) frente a las occidentales y a las interiores, si bien en todas aquél ha sido superior a la media nacional.

Ese crecimiento diferencial de la oferta también ha ido de la mano de la presión de la demanda, expresado en el número de hipotecas constituidas durante el periodo expansivo y en donde, nuevamente, los datos se sitúan muy por encima de la media nacional (Gráfico 24).

Gráfico 24. Evolución de las hipotecas constituidas sobre viviendas (1994=100).



Fuente: INE. Elaboración propia.

La resultante es que la evolución de los precios de la vivienda en Andalucía también ha tenido un comportamiento diferencial con respecto a la

¹⁴ García Montalvo (2013).

media española: éstos han aumentado en todas las provincias (salvo Jaén) también por encima de la media nacional (Tabla 4).

Tabla 4. Evolución precios corrientes de vivienda libre (euros/m²)

	1T 2000	4T 2007	Aumento %
ESPAÑA	856,2	2.085,5	143,6
Andalucía	633,0	1.758,5	177,8
Almería	601,7	1.657,5	175,5
Cádiz	627,9	1.860,6	196,3
Córdoba	533,5	1.524,2	185,7
Granada	603,9	1.516,6	151,1
Huelva	617,5	1.718,4	178,3
Jaén	467,7	1.096,1	134,5
Málaga	727,4	2.314,0	218,1
Sevilla	611,8	1.728,9	182,6

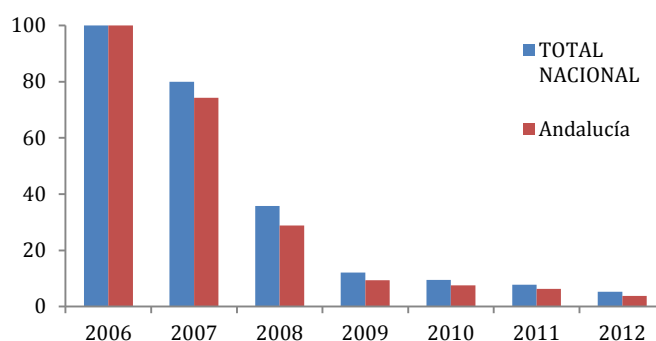
Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia

Como puede apreciarse, la magnitud de todas las variables relacionadas con el sector de la construcción alcanza en Andalucía valores muy por encima de la media nacional: el número de viviendas iniciadas en 2006 fue más de cuatro veces el de las de 1996 (la media española no llegaba a las tres veces) y, de ellas, más del 40% fueron en las provincias de Málaga y Almería, lo que da idea de la magnitud del proceso de concentración de la vivienda en las zonas costeras andaluzas.

Ello fue de la mano del incremento del número de empresas y también de la capacidad de dicho sector para absorber mano de obra (entre inicios de 2002 y finales de 2007, los ocupados en el sector aumentaron en un 50%, cuando para el mismo periodo en España el crecimiento había sido del 39%).

La magnitud del colapso puede verificarse a partir de la caída del número de viviendas iniciadas a partir de 2007 y con mayor fuerza desde 2008.

Gráfico 25. Evolución del número de viviendas iniciadas (2006=100)

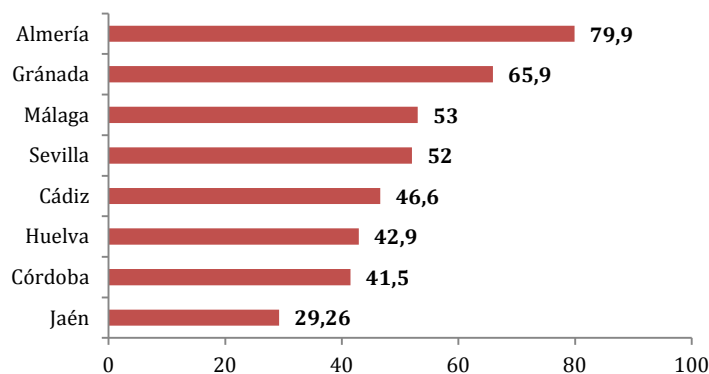


Fuente: Ministerio de Fomento. Elaboración propia.

A nivel productivo, el peso del sector de la construcción sobre el PIB en Andalucía bajó desde el 14,4% que suponía en 2008 a un 7,7% del 2013 (los datos nacionales fueron del 12,5% a un 7,2%, respectivamente) y el valor añadido del sector bajó un 46%.

Los efectos sobre la ocupación de esta caída en la actividad fueron inmediatos: más de la mitad del desempleo que se generó entre 2008 y 2013 provino del sector de la construcción, con significativas diferencias por términos provinciales (Gráfico 25). Y todo ello en una comunidad en donde la tasa de desempleo pasó del 13,96% a fines de 2007 al 36,26% a fines del 2013.

Gráfico 25. Porcentaje de desempleados de la construcción con respecto al desempleo provincial total



Fuente: INE. Elaboración propia

Todo ello ha generado una situación económica y social dramática que está facilitando un ajuste estructural de la economía española y, más concretamente, de la economía andaluza.

BIBLIOGRAFÍA

AA.VV (2013): "La vivienda tras la "burbuja": grandes retos para un futuro incierto". En Informe "España 2013". *Fundación Encuentro CESC*.

García Montalvo J. (2013): "Dimensiones regionales del ajuste inmobiliario en España". *Papeles de Economía Española*, diciembre 2013.

Hoekstra J.and Vakili-Zad C. (2009): "High Vacancy Rates And Rising House Price: The Spanish Paradox". Publicado por Blackwell Publishing Ltd, Oxford, Septiembre 2009.

Inurrieta Beruete A. (2007): "Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional". Documento de Trabajo 113/2007, *Fundación Alternativas*.

OTB (2010), *Housing Statistics in the European Union*.

Pareja Eastaway M. (2010): "El régimen de tenencia de la vivienda en España". En "*La política de vivienda en España*", Coordinado por Jesús Leal Maldonado, Ed. Pablo Iglesias.

Rodríguez López J. (2010), “La demanda de vivienda y el esfuerzo económico”. En “*La política de vivienda en España*”, Coordinado por Jesús Leal Maldonado, Ed. Pablo Iglesias, 2010.

Rodríguez López J. (2010), “La oferta de vivienda en España”. En “*La política de vivienda en España*”, Coordinado por Jesús Leal Maldonado, Ed. Pablo Iglesias, 2010.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Por un desarrollo endógeno y sostenible para la economía española.

Antón Borja Álvarez

Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

POR UN DESARROLLO ENDOGENO Y SOSTENIBLE PARA LA ECONOMIA ESPAÑOLA

0. Introducción.

La crisis de la economía española es duradera y la terapéutica utilizada la debilita cada vez más. Para desentrañar las dinámicas de crisis, analizaremos tres grandes bloques de la crisis existente: crisis del tejido productivo, crisis del endeudamiento privado y crisis del endeudamiento público. Asimismo se hace un somero análisis –resumen de la dinámica institucional en el periodo de crisis. Se abordan los posibles escenarios posteriores a 2.014. Finalmente se plantean propuestas de avance en la perspectiva de un desarrollo endógeno y sostenible

1. Crisis del tejido productivo.

Tanto la balanza comercial como la balanza por cuenta corriente (que incluye la anterior además de la balanza de servicios, la de rentas y la de transferencias) han sido crónicamente deficitarias, salvo en 2.012 y en el caso de la balanza por cuenta corriente. Entre enero y octubre 2012 las exportaciones españolas alcanzaron la cifra de 185.105 M de euros y las importaciones 213.161 M de euros. Ha habido una mejora de las exportaciones, reducción de las importaciones (debido a la debilidad del mercado interno) así como el buen resultado de los ingresos por turismo, fundamentalmente.

Pero hay que relativizar los datos en cuanto a las exportaciones dado que el PIB permanece prácticamente estancado en los últimos 3 años. La debilidad del crecimiento económico actual y en los próximos años, supone gran preocupación internacional dado que la deuda neta exterior, en 2013, alcanza una cifra cercana a los 900.000 M de euros (la deuda bruta es de 2,2 billones de euros), lo que significa una crisis de solvencia externa.

Este síntoma grave de la economía española hunde sus raíces en la estructura productiva. Veamos el peso económico del sector primario y de la industria manufacturera.

Para el caso del sector primario considerar que tiene poco peso económico. En 2011, el valor añadido neto alcanzaba la cifra de 22.181 M de euros (2,2% del PIB), contabilizando 993.225 personas como activos, de los cuales 233.225 estaban en paro. Es revelador que las exportaciones del sector tuvieron un valor de 10.884 M de euros, frente a las importaciones que alcanzaron el valor de 8.935 M de euros.

Para el sector manufacturero .del año 2000 al 2010 el empleo ha pasado de un valor del 19,3% del total al de 13,8%, es decir una pérdida cercana al 5,8 %. Si comparamos la evolución de Alemania, su evolución ha sido de 22,3% a 18,3%, es decir la pérdida de empleo es de 4% y para el caso italiano su evolución ha sido de 23% a 19,2% la pérdida correspondiente es de 3,8 %. En cuanto a la riqueza producida (valor añadido bruto) la manufactura española ha evolucionado del 16,3% al 12,4 % del total para el periodo considerado.. Valores alejados de los correspondientes a la economía alemana (20,5% - 19,8%), la italiana (18,2-15,2%) para el periodo 2002- 2012, en cuanto a la riqueza producida.

Por otra parte la capacidad de producción de la industria manufacturera española ha pasado de tener un valor 100 en el año 2000 ha tener un valor de 86 en 2011.El número de ocupados, en 2010, fue de 2,1 millones de personas. La inversión total, en 2010, fue de 28.321 millones de euros, reduciéndose respecto a años anteriores. Los sectores manufactureros de mayor peso económico son: “alimentación, bebidas y tabaco”, “material de transporte”, “metalurgia y fabricación de productos metálicos”, e “industria química y farmacéutica”

1.1 Nivel tecnológico y de gama de la industria española.-

Este proceso desindustrializador persiste, porque el tejido industrial es débil tecnológicamente. Las actividades industriales, según la OCDE se clasifican en niveles tecnológicos.

El nivel tecnológico alto incluye las aeronaves y naves espaciales, productos farmacéuticos, maquinaria de oficina y equipo informático, material electrónico y equipos e instrumentos médico-quirúrgicos y de precisión.

En el nivel tecnológico medio-alto se tiene maquinaria y equipo eléctrico, vehículos de motor, productos químicos excepto farmacéuticos, otro material de transporte y maquinaria y equipo mecánico; y en el medio-bajo embarcaciones, productos de caucho y materias plásticas, productos de refino de petróleo, metales férreos y no férreos, productos metálicos y productos minerales no metálicos.

El nivel bajo comprende manufacturas diversas y reciclaje, madera papel y productos de papel, productos alimenticios bebidas y tabacos, productos textiles, confección, productos de cuero y calzado.

Más del 65% de la producción industrial es de bajo y medio bajo contenido tecnológico (según la clasificación de la OCDE) y un escaso 3-4% se encuadra en el nivel tecnológicamente alto. Para analizar nivel de gama de la producción industrial se considera un conjunto de factores como son , la

calidad , prestaciones tecnológicas, la diferenciación y el diseño..Se puede medir el nivel de gama por:

- a) la elasticidad-precio de las exportaciones de modo que si los productos son bajos de gama, la elasticidad-precio de su demanda es alta; es decir una variación pequeña en los precios da lugar a grandes variaciones en el volumen del producto vendido.
- b) La capacidad de las empresas industriales para incluir en el precio de venta los costes de producción..de modo que si los productos son bajos en gama, es muy difícil aumentar su precio, incluso si los costes de producción aumentan.

En el caso de los productos españoles predominan ampliamente los productos de gama baja (65% de los productos industriales son de nivel tecnológico bajo y medio-bajo) y por ello la elasticidad-precio de las exportaciones españolas en el periodo 2000-2012 alcanza el valor de 1,09 frente al valor de los productos alemanes que es de 0,45.También existe cierta incapacidad de incluir todos los costes en el precio de los productos españoles, salvo en 2011 y 2012 donde la evolución del coste salarial unitario ha tenido valores menores que en relación con la evolución del precio del valor añadido, lo que supone la mejora de los beneficios de las empresas españolas.

Un ejemplo elocuente de la debilidad tecnológica y de gama de las exportaciones españolas (y de la producción industrial) lo constituye la dinámica de las exportaciones-importaciones del sector de bienes de equipo. En varios informes se señalan que los valores de las exportaciones no han disminuido sustancialmente en la crisis, pero su característica predominante es de media-baja y baja tecnología y gama; y en cambio en el volumen de importaciones, que siguen siendo importantes, su característica predominante es ser de medio-alto y alto contenido tecnológico y gama. A pesar de ser un sector especializado (maquinaria eléctrica, calderas, etc) también se producen deslocalizaciones de empresas así como pérdida de empleo, pasando la plantilla de ser 21.500 personas, en 2007, a reducirse a 18.500 en 2.009.

Para explicar el predominio de los productos de gama baja conviene señalar dos aspectos importantes: la inversión en I+D+i y el volumen de patentes. En el caso de I+D los recursos dedicados en el año 2000 fueron el 0,91% del PIB y en 2010 el 1,39%, cuando los valores correspondientes para Alemania han sido de 2,47% y 2,82% en dichos años.

Otro indicador utilizado en el análisis industrial se refiere al nº de robots industriales comprados. Si comparamos las cifras correspondientes para Alemania para los años 2001 y 2011 las cifras de robots evolucionan desde 12.706 a 19.533. Para la economía española los valores son 3.584 y 3.091 respectivamente. Como se puede apreciar la comparación es elocuente, tanto

en el volumen relativo como en el retroceso, leve, que se produce en el caso español.

Además del pequeño peso económico de la industria española, también es relevante que se exporta un 30% del total industrial lo que supone un valor más pequeño que el correspondiente a las industrias alemana (50%). La industria española presenta tres rasgos específicos: mayor especialización en ramas de contenido tecnológico bajo y medio-bajo, menor valor añadido generado por unidad de producción y la mayor cantidad de consumos intermedios importados por unidad de producción. Además dentro de los sectores manufactureros españoles, los sectores de nivel tecnológico alto y medio-alto alcanzan valores del 50% de contenido importado (de productos de alto contenido tecnológico) y en cambio en los sectores de bajo y medio-bajo contenido tecnológico el contenido importado es del orden del 30% y 40% respectivamente. Es significativo el hecho de que en la mayoría de las exportaciones españolas tienen una gran cantidad de componentes importados (una parte de alto contenido tecnológico), superior a la que incorporan países como Italia y Alemania. Lo que trae como consecuencia la incorporación de poco valor añadido. No es de extrañar que el valor añadido de sectores exportadores como el de maquinaria y bienes de equipo, automóviles, productos químicos y petrolíferos, sea apenas un tercio del valor total industrial. Y la parte exportadora es una fracción del sector industrial en su conjunto.

Ante el débil mercado interior español, las exportaciones crecen pero dado su nivel bajo de gama mayoritario tienen que competir vía precios, lo que se traduce en la búsqueda constante de reducir costes salariales (o bien deslocalizarse en países de bajos salarios). Es significativo que si se compara el salario-hora industrial (incluidas cargas sociales) de economías como la alemana, la francesa y la española para el año 2000 los valores correspondientes son de 27,6 euros, 24,9 y 15,1 respectivamente; si tomamos el año 2010 como referencia, los valores son de 33,1, 34,1 y 21,1 euros. A pesar de que la capacidad de compra es diferente entre los países europeos, las diferencias salariales son sustanciales.

1.2. Costes salariales y beneficios.

Por otra parte hay que considerar que los costes salariales reales se han reducido en un 3% en 2011 y un 2% en 2012 y en cambio la productividad ha ascendido un 2% en 2011 y un 3,5% en 2012. Aunque en el ascenso de la productividad ha influido seriamente la destrucción de empleo de esos años. No es de extrañar que, según el BBVA la productividad ha aumentado un 11% en el periodo 2008-2012.

Y en cuanto a los beneficios empresariales (excluidos impuestos, intereses financieros y dividendos) han alcanzado el valor del 12% del PIB en 2.011 y el 14% (140.0000 M de euros) en 2.012, siendo la tendencia ascendente de los beneficios la que se manifiesta desde 2008(que alcanzó el 5% del PIB). Es significativo que la inversión productiva es menor, en porcentaje, que los beneficios obtenidos, ya que la inversión industrial en 2009 fue el 6% del PIB y para 2011 y 2012, del orden del 7%.(cerca de 71.000 M de euros). También sigue descendiendo la capacidad de producción desde 2010 hasta la actualidad, lo que significa que la demanda interior sigue deprimida.

Por otra parte la estrategia de austeridad, que se fundamenta en reducir salarios para reducir precios y poder relanzar la demanda(según el modelo económico dominante) está fracasando en los últimos tres años ya que los salarios sí se reducen, pero los precios de los bienes no disminuyen, como se observa en la evolución de los precios de las exportaciones y por tanto la famosa “devaluación interna” de los salarios no relanza la demanda , al no reducirse los precios y no crecer el consumo . Es sintomático que, aunque crezcan algo las exportaciones españolas, no aumenta la cuota de mercado en el comercio mundial .

2.Crisis del endeudamiento privado.-

La crisis del sector de la construcción(con efectos en subsectores de bienes de consumo, y de bienes intermedios) junto con la del sector de promoción inmobiliaria, ha destruido más de millón y medio de empleos en el sector de la construcción y ha influido en la disminución de empleos en otros sectores, alcanzándose en 2012, 4,8 millones de personas desempleadas, Al quebrar inmobiliarias y empresas constructoras , los bancos se han convertido en las mayores inmobiliarias españolas, estimándose que , en 2012, poseen cerca de 600.000 viviendas, como compensaciones de las deudas no cobradas

La deuda de los bancos españoles con entidades financieras internacionales que alcanza, en 2.012 el valor de 571.519 millones de dólares, de los cuales 139.191 millones corresponden a bancos alemanes y 115.261 a bancos franceses. La deuda del sector financiero ha ido evolucionando desde tener un valor de 794.086 M de euros en 2008 evolucionando hasta contabilizar la cifra de 591.736 M de euros en 2012. Es significativo que la banca española solicitó, en noviembre de 2012, 340.835 millones de euros al BCE para pagar, fundamentalmente, sus propias deudas.

Dados los desajustes existentes en las entidades financieras, en diciembre 2011, la Autoridad Bancaria Europea señala que 5 entidades españolas deben provisionar en reservas 26.170 millones para recapitalizarse y poder cubrir los impagos ante el volumen de activos inmobiliarios dudoso. A lo largo

de 2.012 el equipo de Rajoy plantea dos reformas financieras, de forma que , en diciembre, hay provisionadas 139.000 M de euros en relación con los 307.000 M de euros de activos inmobiliarios que poseen las entidades financieras, en 2.012.

El peso de los activos problemáticos (pisos, suelo, etc) sigue siendo importante : 184.000 M de euros(de los cuales 73.000 millones es suelo, cuyo valor es muy polémico), en abril de 2.012, según el Bando de España (BdE).Los activos problemáticos/”tóxicos” incluyen morosos, en riesgo de impago o directamente embargados Es significativo que el balance conjunto de los bancos españoles no pierde peso. Si en 2007 el volumen de total del activo alcanzaba el valor de 2,7 billones de euros, en 2011 la cifra es de 3,3 billones. Hay que señalar que los grandes bancos (BBVA, Santander, etc) realizan sus negocios mayoritariamente (más del 70%) fuera de las fronteras españolas. Es sintomático que tres grandes entidades financieras, Santander, BBVA y Banco Sabadell emitieron deuda privada por valor de 18.400 Millones de euros del total de 25.000 millones en 2012.

Se habían “nacionalizado” cuatro entidades financieras, siendo la más relevante Bankia y posteriormente se han intervenido otras cuatro entidades de menor peso económico. En diciembre de 2012 se conceden desde Bruselas 37.000 M de euros que gestiona el FROB para solventar los problemas de las cuatro entidades “nacionalizadas” y otras cuatro cajas intervenidas. Si a estas ayudas añadimos los primeros préstamos hechos por el FROB y las primeras inyecciones de liquidez del FROB, podemos decir que la última oleada de ayudas a la banca alcanza la cifra de 59.000 millones de euros. Por tanto podemos estimar que , a finales de 2012, el volumen global de ayudas alcanza la cifra de 147.000 millones de euros.

A SAREB ya se le han transferido 44.000 millones de activos “tóxicos” de las cuatro entidades nacionalizadas y gestionará cerca de 55.000 millones de euros, que incluye 89.000 pisos, 13 millones de mt2 de suelo y créditos a los promotores inmobiliarios. Se prevé que, en el futuro, gestionará una cifra próxima de los 90.000 millones

A la hora de proporcionar diversos tipos de ayudas (inyecciones de dinero, avales, “rescate” de la banca”, etc.) los gobiernos de Zapatero y Rajoy han mostrado su clara voluntad de que no quebrara ningún banco, asumiendo como propios los intereses acreedores de los bancos frente a los intereses de la población, los deudores.

En cuanto al endeudamiento de las empresas no financieras españolas su evolución muestra que el punto de mayor valor se alcanzó en 2008 con 1,306 billones de euros. Con la crisis se va produciendo un proceso de desendeudamiento, alcanzando, en julio de 2012, la deuda la cifra de 1,218 billones de euros, correspondiendo a prestamistas españoles 804.233 millones

y 345.292 millones a extranjeros y 68.991 millones a otros. Gran parte de las deudas corresponde al sector de construcción/inmobiliario, lo que se percibe por la morosidad que alcanza el 27 % para el sector de promotores e inmobiliarios. Lo que contrasta con la morosidad, más pequeña, de las empresas no financieras y diferentes de las incluidas en la esfera inmobiliaria.

Por otra parte, en 2012, las grandes empresas han emitido deuda privada obteniendo 14.000 millones de euros. Veintinueve grandes empresas españolas acumulaban, en 2010, 638.000 millones de euros de deuda con el exterior

Los altos costes de financiación que deben afrontar tanto las empresas no financieras como las financieras, debido al nivel alcanzado por la prima de riesgo explica en buena medida el descenso del volumen de emisiones de deuda privada.

Las familias españolas se han ido endeudando progresivamente en el periodo precrisis, alcanzando el mayor valor, 916.096 millones de euros, en 2008. De dicha cifra, 678.952 millones correspondían a préstamos para viviendas. Desde entonces la deuda de los hogares disminuye, en un proceso de desendeudamiento similar al de las empresas no financieras. En julio de 2012, la deuda de las familias alcanzaba la cifra de 848.422 millones de los cuales 652.449 corresponden a préstamos para vivienda. Como se puede apreciar el proceso de desendeudamiento es muy lento, tanto por la debilidad de los ingresos de las familias como por los prolongados plazos de amortización de la deuda para adquisición de vivienda.

Tanto el sector financiero como las empresas no financieras y las familias quieren desendeudarse con lo que se cortocircuita el crédito, el consumo y la inversión.

En conjunto, y para el año 2012, la deuda privada alcanza la cifra de 2,7 billones de euros aproximadamente.

3. Crisis del endeudamiento público.-

La evolución del saldo presupuestario (ingresos-gastos presupuestarios) es sorprendente. De tener un superávit del 2% del PIB en 2006, ha pasado a tener déficits presupuestarios desde 2008 a 2012 (alcanzando el 11,2% del PIB de déficit en 2009 y el 8,5% en 2011). La Comisión Europea exige a los países europeos cumplir, con cierta flexibilidad, dos reglas: ir hacia déficits presupuestarios del 3% y que el máximo de endeudamiento público sea del 60% del PIB. En el caso español el déficit público ha sido el 6,7%, en 2012, oficialmente, aunque otros organismos, como el ejecutivo de Bruselas señalan la cifra del 10% del PIB como valor más real, incluyendo el “rescate” de la

banca. El déficit público se financia mediante deuda pública, que ha ido creciendo en los últimos años.

Respecto al endeudamiento público la evolución es impresionante. Si en 2007 la deuda pública alcanzaba la cifra de 380.661 millones de euros, en 2011 ha sido de 736.468 millones y en 2012 ha alcanzado la cifra de 884.416 M de euros. Esta cifra supone la agregación de la deuda de la Administración Pública (695.519 millones), la de las Comunidades Autónomas (185.048 M de euros) y la de los ayuntamientos. En conjunto, todo ello supone el 84,1%, del PIB. Y la tendencia es a crecer, dado que en los Presupuestos de Estado, para 2013, se prevé que las obligaciones de pago pendientes lleguen hasta el 90,5% del PIB, es decir, más de 900.000 millones de euros...Analistas internacionales estiman que la deuda pública española alcanzará el valor del 95% del PIB (más de un billón de euros) para 2015.

¿Por qué sube la deuda? Aparte el hecho de que se refinancia la deuda vencida no pagada, en el caso de 2012 ha habido tres hechos que han reforzado el proceso. Por una parte el Gobierno pidió casi 40.000 M de euros a sus socios europeos para inyectar en Bankia y otros bancos nacionalizados y para inyectar dinero en SAREB. En segundo lugar está el plan de pago a proveedores que ha provocado que deuda que antes no computaba (facturas sin pagar) pase a contabilizarse. En tercer lugar la deuda también crece por la parte asignada al gobierno español para los rescates de Grecia, Portugal e Irlanda. Aparte de la cifra señalada, habría que considerar los cerca de 60.000 M de euros de deuda que tienen las empresas públicas. Finalmente señalar que el dinero “inyectado” a la banca ha tenido un reflejo directo en el endeudamiento público.

A señalar que, en octubre 2012, las entidades financieras españolas poseían deuda pública española por valor de 197.185 millones de euros y los bancos extranjeros poseían 208.956 M de euros. A comienzos de 2013 los inversores extranjeros poseían el 36% de la deuda pública española.

Pasar del 36% del PIB de deuda pública (año 2007) al 83% en 2012 supone cerca de 500.000 millones de euros. ¿En qué se han utilizado? Por una parte, la acumulación de los déficits presupuestarios de dichos años. Estos déficits presupuestarios están relacionados con las reformas tributarias realizadas por los gobiernos de González, Aznar y Zapatero; por otra parte, de la tremenda bajada de ingresos ya que la caída de la actividad económica produce menor recaudación tributaria; y en menor medida por nuevos gastos asumidos. El gasto de protección por desempleo ha pasado de 16.000 millones a 30.500 millones desde 2009 a 2011.

El pago de los intereses de la deuda ha evolucionado de 17.000 M en 2008 hasta 38.590 M en 2013. La cantidad de los intereses se ha elevado no solo por el aumento de la deuda en circulación sino también por el efecto de

las subidas del tipo de interés (“prima de riesgo”). La deuda vieja se amortiza mediante deuda nueva y creamos deuda nueva para solventar el déficit. Pero no se renueva la deuda vieja en las anteriores condiciones sino con tipos de interés, en ocasiones más elevados. Por ejemplo el bono a 10 años, referencial, ha subido de 4,1% a 5,4% de 2.009 a 2.011.

Por tanto, se está dando un proceso en el que la emisión de deuda es superior a la deuda que se cancela. Así, en 2013, las necesidades de financiación del Tesoro español ascienden a 230.000 M de euros en términos brutos (deuda nueva y vencimientos) de los cuales 71.000 millones serán financiación neta: 23.000, para el Fondo de Liquidez Autonómico (FLA) y 38.063 para cubrir el déficit presupuestario. Como vemos el volumen de deuda vencida (que en 2013 rondará los 159.000 millones) crece respecto a 2.012, que fue de 57.076 millones de euros, en más de 100.000 M de euros.

A considerar que, en diciembre de 2012, hay planificada una deuda vencida superior a 385.000 M de euros en los próximos cuatro años. Si en estos cuatro años, se producen ligeros incrementos de los intereses a pagar, con las débiles perspectivas de crecimiento económico y sin variar las políticas fiscales (que deberían conseguir aumentos de ingresos) la crisis permanente a lo largo de varios años está servida. Por eso es paradójico (o de un cinismo atroz) que el ejecutivo de Rajoy muestre tranquilidad ante las perspectivas financieras porque, dicen, “las emisiones de deuda se venden muy bien” y además “la prima de riesgo está bajando”, sin valorar que el principal problema es el volumen creciente de la deuda y no la “prima de riesgo”. Pesa más los intereses totales sobre toda la deuda (independientemente del plazo que tenga) que lo que se pueda ahorrar con primas de riesgo menores. Es decir pesa más un 3,6% de media de intereses sobre una deuda pública de 900.000 M de euros que 40.000-50.000 M de euros colocados al 4% y no al 4,6% de interés.

Para que una deuda pública sea sostenible el superávit presupuestario primario (ingresos públicos-gastos públicos, sin incluir los intereses de la deuda) ha de alcanzar un determinado valor relacionado con la diferencia entre el tipo de interés nominal y la tasa de crecimiento económico

De cualquier forma, vista la dinámica de la deuda pública hay que afirmar que es imposible pagar la deuda, a pesar de los recortes en gastos sociales que existen y que seguirán manteniéndose en los próximos 4-5 años dadas las cifras de endeudamiento y de los intereses generados para, finalmente, plantearse una quita sustancial por parte de los inversores extranjeros.

4. Deuda total y externa.-

La deuda total española, englobando la deuda pública y privada, ronda en 2013 la cifra de 3,6 billones de euros. En cuanto a la deuda privada, dado el débil crecimiento potencial de la economía española, junto con los problemas de las entidades financieras, así como el endeudamiento de las familias y de las empresas no financieras (con tipos de interés de sus préstamos altos, lo que fomenta la morosidad y la insolvencia de los endeudados), con las consecuencias de desindustrialización, bajo consumo, tasa de paro de 25-26% , pobreza creciente, nos llevan a considerar que esta deuda no se puede pagar, o bien la degradación social durará en el tiempo. En cuanto a la deuda pública, como ya hemos señalado, crece su volumen y crecen los intereses a pagar (es decir hay un riesgo de insolvencia presupuestaria y pública) y esta dinámica, si no se produce una quita, al menos parcial, conlleva la imposibilidad de pagarla.+

5. Actividad institucional y crisis.-

Hacemos a continuación un breve resumen de la actividad de los gobiernos de Zapatero y Rajoy en la evolución de la crisis.

La crisis empieza a notarse, en el caso español en 2007, cuando empiezan a quebrar grupos inmobiliarios como Astroc, Llanera, Martinsa-Fadesa, Habitat, etc. Pero al principio de 2008, el Gobierno de Zapatero se negaba a admitir que había crisis. Incluso en navidades de 2010, la agencia Moodys señalaba que la banca española era la tercera más sólida de Europa...

En agosto de 2008, como señala A. Estrada (coord.) el Gobierno aprobaba un plan de choque de 24 medidas económicas y creaba un fondo de 11.000 M de euros para que entidades locales hicieran obras de infraestructuras. En marzo 2009, el Banco de España intervenía Caja Castilla La Mancha ; más tarde se creaba el Fondo de Reestructuración y Ordenación bancaria (FROB) y se impulsaba la primera ola de fusiones de Cajas.En 2010, la intervenida era Cajasur junto con otras cuatro uniones de Cajas; y en mayo de ese año se implantan medidas de recorte en el gasto público, equivalentes al 1,5% del PIB, incluyendo la reducción de salarios de empleados públicos, el fin del “cheque bebé”, la congelación de pensiones, aumento del IVA, los impuestos sobre el tabaco,, la reforma de las pensiones que llevaba la edad de jubilación hasta los 67 años y una reforma laboral que provocó una huelga general. En 2011 se produce la intervención en la Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM) así como en el Banco de Valencia, pero la pérdida de confianza de los mercados financieros en la economía española era patente.

En ese mismo año el Gobierno acepta una enmienda constitucional que introduce el Pacto Fiscal, que propugna Bruselas, consistente en garantizar el equilibrio o superávit presupuestario limitando el déficit estructural a un máximo

del 0,5% del PIB. Asimismo se plantea un mecanismo de corrección automático de las posibles desviaciones (ajuste del gasto o aumento de impuestos) que obliga a los parlamentos a actuar a la orden de la Comisión Europea y sus criterios de ajuste permanente

En 2012, el nuevo gobierno de Rajoy pone en marcha un programa de recortes en el gasto público, aceptando el ajuste real marcado por Bruselas. Desde esa perspectiva se trata de recuperar la solvencia presupuestaria, reduciendo el déficit público al 3% del PIB cuanto antes. Rajoy ha planteado un conjunto de medidas presupuestarias, para 2012, que suponen:

- a) Reducción del gasto público en 11.142 M de euros, siendo las partidas de inversión (5070 M de euros), salud (3.600 M de euros) y educación (1.303 M de euros) las principales.
- b) Incremento de los ingresos en 19.120 M de euros, siendo las partidas principales: IRPF (4.100 M), impuesto sobre sociedades (5.300 M), impuesto sobre patrimonio (2.500 M), ingresos procedentes de Com. Autónomas (3.500M) y fraude fiscal (1.900 M)

Además se busca, en 2012, mejorar la competitividad basada en el relanzamiento de la productividad (que aumentará el 3,5%) y en la reducción de los costes salariales que ya han bajado un 2%, en 2011 y otro 2% en 2012.

Estas dos últimas medidas sirven para reducir algo el déficit externo y mejorar las exportaciones, pero el problema central persiste ya que la política presupuestaria restrictiva y la reducción salarial originan un retroceso de la demanda interna (-4% en 2011) y de la producción así como mantener tasas de paro del orden de 24% en 2012

En cambio se ha producido un cierto relanzamiento del beneficio empresarial (deduciendo impuestos, intereses y dividendos) del orden de 11% del PIB en 2011, y un beneficio del 13% en 2012 (superior, en ambos casos a las tasas de beneficios de economías como la alemana y la italiana). Y lo más grave es que solamente una parte del beneficio, 10% como máximo, será reinvertido en las empresas., dada la debilidad de la demanda de las familias.

Los objetivos de reducción del déficit público y del endeudamiento público no se consiguen, sino que siguen incrementándose a pesar de los recortes impuestos. Así el déficit público en 2011 fue del 8,55 del PIB y no del 6,6% como se había comprometido el gobierno de Zapatero., lo que suponía una desviación de 25.000 M de euros. En 2012 tampoco se cumple el objetivo del déficit público previsto, pero Bruselas no pone muchas objeciones dados los recortes de gastos públicos realizados.

En mayo de 2012 se nacionalizaba Bankia y otras entidades financieras. Aunque la economía española seguía profundizando en la recesión, el

Gobierno de Rajoy, siguiendo las directrices de la U. Europea, aprueba reducir el déficit público hasta 65.000 M de euros en dos años y medio, lo que supone reducciones draconianas del 20% en prestaciones por desempleo, recortes en la remuneración de funcionarios, del orden de 7.000 M de euros, por no citar la subida espectacular del IVA. Esta misma línea de análisis se adopta en la aprobación de los presupuestos del Estado para 2.013 que detallamos a continuación:

El enfoque de Rajoy en los presupuestos busca reducir el déficit presupuestario, de modo que se cumplan las previsiones que marca Bruselas, 4,5% de déficit público en 2.013 (lo que es prácticamente imposible). Se maquillan las cifras y se hacen previsiones optimistas en cuanto a ingresos y también previsiones de reducir ciertos gastos.

En cuanto al PIB, se estima una disminución del 0,5% para 2013, cuando muchos analistas, incluido el FMI, plantean una disminución del 1,5%. Esta variable condiciona muchos ingresos y también ciertos gastos. Con la previsión gubernamental, es posible presentar una capacidad de ingresos que dé lugar a un saldo presupuestario aceptable. De siempre la crisis fiscal española es una crisis de ingresos. En la economía española, durante la crisis, la presión fiscal ha descendido un 6% del PIB, mientras que en otros países europeos se ha mantenido. Los ingresos fiscales han caído de un 41% del PIB al 35%.

Frente al aumento de los ingresos que se contempla oficialmente, en cambio el aumento de los gastos tiende a infravalorarse, por lo que será difícil cumplir el objetivo de reducir el déficit público al 4,5%

En definitiva, estos Presupuestos son un engaño más del gobierno de Rajoy; no se van a cumplir pero contienen nuevos recortes y medidas depresivas que van a empeorar aun más la situación

Pero conviene insistir en que estos presupuestos siguen con la perspectiva de mejorar la liquidez (reducir deuda, déficit) pero no ayudan en nada para mejorar la solvencia de la economía española dado que no se dedican recursos a la mejora del tejido productivo ni al aumento de la demanda interna española.

Dentro del paquete de medidas adoptado por Rajoy merece señalar la reforma laboral de febrero de 2012 que después de un año de aplicación ha acelerado la destrucción de empleo, pasando la tasa de paro del 22,8% a casi el 26%. Se estima que en 2.012 se han destruido 850.000 empleos.

6. Escenarios de la economía española en un próximo futuro.

Se plantean varias opciones:

A) Aceptación del ajuste real como exige la Troika (Bruselas, el BCE y el FMI). Como vimos, tanto Zapatero como Rajoy cumplieron y cumplen fielmente lo exigido por la Troika. Pero, dado el conjunto de factores ya señalados, no consiguen restablecer la solvencia de la economía española. El retroceso de la actividad productiva así como la debilidad del mercado interno, imposibilitan la reducción del déficit público, dado que los ingresos fiscales son más reducidos que lo esperado y, en cambio, los gastos públicos son superiores a lo esperado.

A pesar del aumento del paro (que alcanza una cifra superior a 5 millones de personas), la no mejora sustancial de la balanza comercial, el endeudamiento público y privado sigue creciendo. La continuación de esta estrategia de ajuste fomenta la permanencia del crecimiento de la tasa de paro, sin mejorar el endeudamiento público ni favorecer la reducción del endeudamiento exterior, a pesar del estancamiento de la demanda exterior.

Esta estrategia cree que a través de la mejora de la competitividad-coste (reducción salarial) se incrementarán las exportaciones, aumentando su participación en las exportaciones mundiales, así como la mejora de los beneficios empresariales, sirvan para incrementar las inversiones productivas en las empresas españolas.

La realidad muestra que las exportaciones españolas no aumentan su participación en la esfera mundial, a pesar de la reducción salarial. Factores como la debilidad del tejido industrial, la rigidez al alza, de los precios industriales en las exportaciones, la debilidad del mercado interno (debido a las reducciones salariales y al volumen de paro existente) entre otros factores, y a pesar de la tasa de beneficio existente (superior a la de alemanes e italianos), imposibilitan una perspectiva de mejora social y económica, manteniéndose la recesión y el paro. En febrero 2013, el Instituto IFO alemán pronostica una recesión que puede durar 10 años.

B) No es casualidad que ante la austeridad salarial y competitiva existente en la U. Europea, aparezcan voces como la del presidente francés Hollande, apoyando el reforzamiento de instrumentos financieros que alivien los costes de financiación de los Estados miembros como es el MEDE, al que ya se ha acogido el gobierno de Rajoy ante la necesidad del rescate bancario. También ha propuesto la “mancomunidad de deudas públicas”, con la emisión de eurobonos, a lo que se opone firmemente A. Merkel, para financiar mancomunadamente la crisis de las deudas públicas de algunos países europeos.

Finalmente impulsar el crecimiento económico a través de diversas medidas y, entre ellas, impulsar la inversión industrial a través del Banco Europeo de Inversiones (B.E.I) o la instauración de un impuesto de transacciones financieras.

Este tipo de medidas, aún aliviando el problema de las deudas de varias economías de países europeos, tendrían que solventar diversos tipos de obstáculos. En el caso de los eurobonos, la oposición de A.Merkel es frontal, sí como de otras fuerzas políticas alemanas (socialdemócratas y los verdes en diverso grado) Por no señalar el papel rentista y atrofiado del sistema bancario privado. Y por encima de todo está el hecho de que el proyecto europeo no es más que un agregado de intereses de los estados. De ahí vienen las dificultades de respaldar la emisión de eurobonos y de quién va a disfrutar de su financiación. Y parecidas dificultades aparecen cuando se trata de modificar radicalmente el estatus institucional del sistema financiero privado a escala europea, ya que los impuestos que recaigan sobre ellos serán evitados vía paraísos fiscales.

Una quita parcial de la deuda exterior (pública y privada), como defiende P.Arthus, puede ser muy beneficiosa para la economía española ya que permite que el consumo interior no se deprima, en gran medida, potenciándose, en cierto grado, la actividad productiva y el empleo. Asimismo el déficit público presupuestario será menor y el tipo de interés a pagar sería menor y, por tanto, podría aumentarse la inversión pública. Todo ello exigiría un compromiso cooperativo entre acreedores y deudores, lo que no se ve muy factible hoy en día. Por otra parte las autoridades europeas no quieren utilizar esta estrategia porque la reacción de los mercados financieros ante un impago parcial de las deudas públicas, se traduciría en una elevación de los tipos de interés. Además habría que recapitalizar a los titulares públicos de dichas deuda pública española por lo que habría que realizar una transferencia de recursos hacia otras economías, como la francesa o alemana.

C) La búsqueda de una estrategia cooperativa de forma que la economía española encuentre la solvencia adecuada reduciendo los costes económicos del ajuste señalado. Por una parte hay que reducir la fuerte intensidad de la dependencia económica respecto al exterior. No hay suficiente impulso de la inversión extranjera en la economía española, existiendo desconfianza sobre el tipo de interés de la deuda pública, desconfianza que se transmite a los tipos de intereses de la deuda privada (de bancos y de empresas no financieras), lo que origina fuertes restricciones del crédito, especialmente a las PYMES.

Para contrarrestar esas tendencias, la U. Europea podría financiar proyectos de inversión industrial en empresas españolas, con tipos bajos de interés, así como haciendo compra masiva de títulos de deuda pública por medio del BCE para que disminuya el tipo de interés de las deudas pública y privadas.

Por otra parte favorecer la exportación tanto industrial como de servicios, aunque el peso industrial español es pequeño y muy centrado en producciones de nivel tecnológico bajo y medio-bajo. Para ello hay que favorecer fiscalmente

la inversión industrial, financiada por la U. Europea (bien por el B.E.I., bien con subvenciones europeas para la inversión española).

Este escenario genera un doble costo para otros países de la eurozona: a) costo directo: transferencia de recursos, financiación y subvenciones financiadas por la U. Europea. ; b) costo indirecto: pérdidas de producción en otros países de la U.E. si aumentan las capacidades de producción españolas debido a la transferencia de capacidades. Por tanto, no parece fácil transitar por esta vía.

D) Si los escenarios anteriores son rechazados, para recuperar la solvencia de la economía española habría que salir del euro y plantear la devaluación de la nueva divisa que situamos en un 30% (otros analistas plantean el 50%). A señalar que salir del euro, por sí mismo, necesariamente no implica quedarse fuera del proyecto de la U. Europea ni plantea necesariamente la recuperación del instrumental de soberanía económica.

Siguiendo el análisis de Natixis, las implicaciones de la salida del euro suponen que:

- Las deudas deben ser convertidas en la nueva divisa; la deuda exterior bruta ronda los 2,2 billones de euros. El volumen de activos españoles en manos de extranjeros, incluye deuda pública, deudas de títulos de empresas, créditos, depósitos, etc. Las inversiones en cartera (deuda pública, deuda bancaria, deuda de obligaciones de empresas) suponen en 2011 alrededor de 750.000 M de euros

- Se alterarán las tasas de interés a corto plazo, que serán fijadas por el Banco de España, en función de la tasa de paro y de la inflación.

- La masa de deuda externa con sus correspondientes compromisos de devolución se vería incrementada para los residentes internos por la devaluación que sufra la nueva moneda. Cerca del 90% de la deuda externa es privada. Habrá un sector privado que tendrá que negociar quitas de la deuda y otro sector no podrá pagarla y declararse en quiebra, todo lo cual repercutirá en los acreedores extranjeros.

- Las deudas internas, en cambio, no sufrirían más que una conversión con el nuevo tipo de cambio a la nueva divisa. La devaluación de la moneda incrementará la inflación importada, pero la bajada de los costes salariales constituye un factor deflacionista que contrarresta lo anterior.

Teniendo en cuenta el peso de las importaciones (cerca del 21% del PIB) y de la reacción de los precios de las importaciones a la tasa de cambio monetario, una depreciación del 30% incrementaría la inflación en 3 puntos en los dos años siguientes. Esto influirá en la subida de los tipos de interés a 3 meses en cerca de 3 puntos y previsiblemente habrá un alza de los intereses

de las deudas privadas. Con un valor global de 6,6 puntos del PIB durante 2 años.

Las tasas de interés de la deuda a largo plazo también sufrirán un fuerte incremento, lo que afectará al volumen de la carga de intereses a pagar, especialmente para la deuda pública, cuya duración media es de cerca de 6 años. Si se supone que las tasas de interés a largo plazo alcanzan un valor de 8% su repercusión en los intereses tendrían un incremento suplementario del 2% del PIB anual.

Los aspectos positivos de la salida del euro se centran en la depreciación respecto al tipo de cambio monetario, mejorando las exportaciones, alcanzando dicha mejora el valor de 6 -7,7 % del PIB, aunque las importaciones se encarecerían en 2,4% del PIB. En definitiva el comercio exterior mejoraría en 3,6-4,7% del PIB (cerca de 45.000 M de euros) cada año.

En definitiva, partiendo del supuesto de que haya un incremento de la inflación del 3% a causa de la devaluación monetaria, el coste debido al incremento de las tipos de interés de las deudas pública y privadas, sería de un 8,9% del PIB que supone casi el doble de la mejora que se obtendría mediante el comercio exterior, 3,6-4,7% del PIB.

Además de estos cálculos hay que tener en cuenta la evolución de otras variables. Prácticamente no habría déficit exterior porque el Banco de España monetizaría las deudas. Con una financiación prácticamente doméstica la prima de riesgo soberana se reduciría. La devaluación de la moneda atraería inversiones extranjeras ya que los costes laborales serían menores que anteriormente. Con una devaluación del 30% el coste del trabajo español sería de, de valor medio, 14 euros/hora, un 60% menos que en Alemania. Además conviene tener en cuenta otras consideraciones.

La salida del euro no se encuentra contemplada formalmente como tal en los Tratados Europeos, pero las restricciones jurídicas no son insalvables..Se puede seguir perteneciendo a la U. Europea y no pertenecer a la zona euro como en el caso de Gran Bretaña o Dinamarca, lo que supondría seguir respetando todas las normas que rigen en el Mercado Único y las políticas comunes. También podría considerarse una situación intermedia que consistiría en conseguir un régimen especial y contar con grados de libertad importantes en el manejo de sus relaciones internacionales.

De cualquier forma, ninguna de las diversas alternativas contempladas es viable en las condiciones políticas en las que estamos. Se requiere una previa modificación de nuestro marco político, como afirma J. Torres," y el nacimiento de una nueva mayoría social" .con un proyecto que responda a las contradicciones sociales y económicas existentes

Una vez analizados aspectos centrales de la crisis económica así como los posibles escenarios, pasamos a continuación a señalar ciertas medidas de avance para ir configurando un modelo productivo más equilibrado y coherente

7. Modelo de desarrollo endógeno y sostenible.

MEDIDAS DE AVANCE.

Es un modelo de desarrollo que busca potenciar las capacidades internas de un territorio y de su población, apoyado en la creación de tejido (cadenas interdependientes) de producción y consumo. Donde se busque el incremento de la producción social, corrección de desigualdades y la sustentabilidad ecológica. .

La vinculación entre ciudadanía, territorio y Estado en el desarrollo endógeno sustentable está conformada por diferentes dimensiones.

- La dimensión productiva derivada de la generación de bienes y servicios.
- La dimensión innovadora-educativa derivada del quehacer propio de la generación de conocimiento y la transmisión de saberes.
- La dimensión social derivada del quehacer derivado de las relaciones entre los miembros de la sociedad.
- La dimensión institucional derivada de la necesaria sistematización de determinadas relaciones entre los miembros de la sociedad.
- La dimensión política de ejercer la soberanía.

El desarrollo endógeno comporta, por tanto, implicaciones económicas, institucionales, culturales, políticas y sociales. Desde esta perspectiva es necesario considerar la necesidad de que el ciudadano sea copartícipe del quehacer de la comunidad y de su construcción social. Hay que considerar e interrelacionar la necesidad de la participación social y la necesaria planificación desde abajo en el desarrollo endógeno.

Veamos, ahora, algunas consideraciones, desde esta perspectiva, de análisis de los grandes sectores y de ciertas esferas sociopolíticas.

7.1. Sector agrario.

Una agricultura soberana ha de estar inspirada en el desarrollo sostenible, con los objetivos siguientes:

- Obtener productos agrarios de calidad alimentaria y en cantidades suficientes para garantizar el abastecimiento alimentario de la población. Mejorar la balanza alimentaria.
- Mantener un equilibrio con el medio ambiente y conservar el medio natural. Gestión adecuada del territorio.
- El mantenimiento de agricultores y ganaderos en el territorio rural con rentas económicas y condiciones de vida equiparables a las de los habitantes de las zonas urbanas.
- Defender al sector pesquero tradicional y la acuicultura

Dado el pequeño peso de la agricultura en el marco de la producción global, conviene sustentar políticas de reagrarización del territorio, especialmente en algunas producciones muy ligadas a necesidades sociales, como es el caso del trigo (más de un 50% del trigo consumido se importa). Asimismo potenciar una política agraria que disminuya el peso de las importaciones. A señalar que al fomentar la agricultura ecológica se fomenta el empleo agrario, dado que necesita un 30% más de mano de obra que la agricultura intensiva.

Por otra parte reforzar el principio y las producciones agrícolas españolas y evitando, en ciertos casos las importaciones de ciertos productos.-Hay que señalar que la FAO defiende que cerca del 50% de los productos consumidos en un Estado deben ser producidos en su interior

El principio de libertad de mercado debe estar subordinado al principio de desarrollo sostenible. La Política Agrícola Común (PAC) europea debe ser coherente con los principios de soberanía alimentaria y desarrollo sostenible, lo que dista de ser real en la actualidad. La investigación y el desarrollo tecnológico agrario deben favorecer tipos de agricultura que sean social y medioambientalmente sostenibles.

7.2. Sector industrial y sector servicios

El peso de la industria española, dentro del conjunto de la actividad productiva, es débil.

Pero conviene considerar otros factores:

- El nivel tecnológico predominante en el tejido productivo español es de bajo y de medio-bajo nivel tecnológico, lo que empuja a las empresas

pertenecientes a esos subsectores a competir exclusivamente vía precios, especialmente con producciones provenientes de países de bajos salarios.

- Sectores como el siderometalúrgico, alimentación, productos minerales no metálicos diversos y el químico son intensivos en consumo energético.
- Ciertos subsectores, como la siderometalurgia, papelero, cemento, entre otros, siguen siendo fuertemente contaminantes, lo que supone un gran lastre para el modelo de desarrollo que buscamos. Pero es el sector energético el que más contribuye a la generación de emisiones de gases de efecto invernadero.

A la vista de lo anterior hay que aumentar la diversificación productiva y de ciertos servicios que pasa no solamente por el replanteamiento de ciertos subsectores manufactureros, sino por el impulso de nuevas actividades productivas no manufactureras clásicas, tanto en el campo de las nanotecnologías, biotecnologías y subsectores afines, como en la familia de actividades de “servicios avanzados para empresas” (ingenierías, consultorías, etc).

Inspirándonos en el estudio “Ideas para una nueva economía” (2.010) se puede establecer una proyección de empleos nuevos para 2.020, en un escenario de crecimiento lento, y considerando dos bloques de actividades.

Por una parte para actividades productivas de corte tradicional y para el periodo 2013-2020, se pueden crear 144.800 empleos en los sectores de la construcción, turismo y transporte, desglosándolos del siguiente modo :

CONSTRUCCIÓN.- Centrándose en actividades relacionadas con la rehabilitación de viviendas para hacerlas energéticamente eficientes (existen más de 13 millones de viviendas con más de 30 años de antigüedad) , se estima , por tanto, que se pueden generar 60.800 empleos. Con una incentivación y regulación legal pertinente el volumen de empleo sería mayor.

En la creación de empleo nuevo influirá la estrategia de implantar 400.000 techos solares para 2.020, fomentar el alquiler de viviendas e incentivar un desarrollo urbano sostenible.

TURISMO.- Evolución de la actividad turística hacia servicios de mayor calidad, sostenibilidad y ecoeficiencia: lo que proporcionaría 61.600 empleos

TRANSPORTE.- Partiendo de un reparto modal más equilibrado que el actual, con mayor presencia del tren y del transporte marítimo en los movimientos de mercancías., se pueden cifrar en 22.400 los nuevos empleos.

Además hay que considerar que sectores como el agroalimentario, siderometalúrgico, químico y el sector eléctrico tradicional seguirán contando

con un peso específico importante, pero deben ir siendo complementado por otras nuevas actividades con alto potencial innovador y desarrollo tecnológico..Estos sectores deben ir constituyéndose en motores de crecimiento en el marco de un nuevo modelo productivo

ENERGIAS RENOVABLES.- Aunque actualmente el Kwh de energías renovables es más caro que obtenido por fuentes tradicionales, la Comisión Europea estima que para 2.020 habrá una reducción del 50% en dichos costes, con lo que se equipará en costes al precio del kwh obtenido de forma tradicional. En el campo de las energías renovables por cada empleo directo que se crea, se originan 1,2 empleos indirectos, como valor medio. Por otra parte se persigue conseguir que el 50% de la electricidad producida sea de origen renovable, para 2.020. A señalar que también se busca mayor eficiencia energética, dado que existe un gran margen de mejora.

Las energías renovables son más intensivas en empleo que las energías convencionales. Para impulsar las energías renovables se debe reconocer un nuevo derecho de ciudadanía para que se pueda generar y distribuir la propia electricidad, de forma individual o en cooperación. Todo ello conlleva más inversiones públicas, especialmente en campos específicos como el de tecnologías de almacenamiento energético. El volumen de empleo nuevo, para 2.020, se estima en 23.000.

ECO-INDUSTRIAS.-Abarca dos campos de actividades: la gestión de la contaminación y la gestión de recursos. En el primer caso se incluyen actividades como el control de la contaminación atmosférica, tratamiento de aguas residuales, limpieza de suelos y control de ruidos. En el segundo apartado se incluyen el reciclaje de materiales, suministro de agua y la protección de la naturaleza (reforestación, vías verdes, cuidado de espacios naturales, etc.)

En los subcampos citados hay un potencial de empleos variable, estimándose, para 2.020, en 6.700 empleos.

En el subsector de agua, potenciar la fabricación y uso de desaladoras, mejorando la gestión de demanda; asimismo obtener mayor volumen de agua reutilizada.

En el apartado forestal, elaborar un Plan Estratégico forestal con el objetivo de repoblar con 24 millones de árboles para 2.020.

En el apartado de residuos, invertir en I+D+i, estudiando la reutilización de residuos, para construcción y otros tipos de usos.

TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y DE LA COMUNICACIÓN (TIC).- Además de su potencial de desarrollo como sector productivo tiene, tiene un enorme impacto transversal en otros sectores productivos. A señalar el

aumento en la productividad en las empresas y en la eficiencia de la Administración Pública. Especialmente el impacto en el sector energético para que sea medioambientalmente más sostenible. Se estiman en 111.200 empleos nuevos para 2.020.

BIOTECNOLOGIA Y NANOTECNOLOGIA.- En cuanto a la biotecnología abarca actividades como la acuicultura, la agricultura, la industria(sector agroalimentario) y la salud. En cuanto a la nanotecnología, la agrupamos con actividades de microelectrónica, materiales avanzados, fotónica y tecnologías de fabricación avanzada, que se conocen como tecnologías facilitadoras esenciales (TFE), según la Comisión Europea.

El volumen de negocio europeo que se estima para las TFE es de un billón de euros en 2.015, experimentando un fuerte crecimiento en estos años. , dado que Europa es líder mundial en I+D en esta materia y cuenta en su haber con más del 30% de patentes a escala global. El volumen de empleo nuevo estimado es de 3.700.

INDUSTRIA AEROESPACIAL.- Tanto por la renovación de la flota aérea civil como por las expectativas de un crecimiento similar al de la década del 2000, se estima que el empleo nuevo crezca en 4.400 personas.

INDUSTRIAS CULTURALES.- El valor económico de la lengua castellana y de los negocios relacionados con ella han aumentado en los últimos años. Se estiman en 25.600 empleos el potencial de crecimiento para 2.020.

Para ello hay que potenciar la financiación de actividades creativas. Realizar un Plan Estratégico para ciudades medianas y municipios pequeños. Fomentar instituciones público-privadas financiando grandes proyectos culturales. Crear una red de talento y excelencia artística a nivel estatal e internacional.

SERVICIOS SOCIALES.- El gasto español “per cápita” es menor que el de la media europea. Especialmente hay que reforzar la atención a la dependencia como nuevo servicio social. Además de generar empleo se libera a las familias para que se incorporen a la actividad profesional.

La mayor esperanza de vida y la participación de las mujeres en el mercado laboral aumentarán el número de personas dependientes (mayores, niños) que necesitarán ser atendidas por personas cualificadas para esta labor. El papel del sector público en la dinamización de este tipo de actividades es determinante. El volumen de empleo nuevo estimado es de 72.800

Si hacemos un balance global del empleo nuevo tanto para las actividades tradicionales como para los nuevos sectores nos da un valor global de 361.400 empleos nuevos para 2.020. Si hubiera una coyuntura más favorable, de crecimiento económico sostenido, el volumen de empleo nuevo se puede doblar. De cualquier forma la transición del viejo modelo productivo español

hacia un nuevo modelo va a suponer muchos cambios y muchas actuaciones tanto de agentes privados como de agentes institucionales, debiendo ser las Administraciones Públicas motores en la implantación y desarrollo de las nuevas actividades.

7.3. Desarrollo empresarial.-

El desarrollo de un modelo endógeno y sostenible supone la conjunción de esfuerzos y la transición hacia formas de propiedad que no sean únicamente la propiedad privada capitalista.

a) Propiedad pública más allá de la extensión de los servicios públicos conviene extender la propiedad pública industrial. Puede adoptar diversas formas: desde una propiedad al 100%, hasta empresas públicas mixtas, con un porcentaje público del 30% al menos. La extensión del modelo de cooperativas donde los trabajadores tiene un carácter más protagonista que en la empresa privada. Especialmente son interesantes las cooperativas de interés colectivo que posibilitan asociar asalariados, usuarios y colectividades territoriales en un proyecto de desarrollo local. Las compras del Estado, de los entes territoriales (Ayuntamientos, Diputaciones, CC.AA) y de los servicios públicos se dirigirán preferentemente a estas cooperativas.

Para hacer efectivas estas medidas se modificarán los reglamentos y normas pertinentes.

b) También se potenciará la “economía social y solidaria” que conforman el tercer sector (junto con el sector privado y público) con finalidad social y al servicio de la colectividad. Y con un funcionamiento democrático y autogestionario.

c) En el desarrollo de las PYMES se potenciará su fortaleza tecnológica y su agrupación para aprovecharse de efectos sinérgicos, tanto en empresas tradicionales como en empresas de base tecnológica. Los servicios a las empresas son especialmente importantes para las PYMES.

El desarrollo empresarial ha de incluir una perspectiva de democratización de la empresa, de la participación de los trabajadores en la dinámica de la empresa.

7.4. Potenciar una política industrial activa.-

La intervención pública, de carácter estratégico, debe impulsar y reforzar la diversificación productiva, tanto desde el punto de vista desde el replanteamiento de ciertos subsectores manufactureros (por su intensa contaminación, por el uso intensivo de energía, o bien por su bajo nivel

tecnológico y de gama), como del fomento y apoyo a sectores de media alta y alta tecnología y gama, así como sectores emergentes (subsectores de manufacturas avanzadas, nano y biotecnologías, energías renovables, etc.)

A destacar la potenciación de los Centros Tecnológicos, así como instituciones de Inteligencia Económica, especialmente para pymes.

Especial importancia adquiere enfrentarse a diversos retos en la esfera de la innovación. Entre otros, potenciar la dedicación de recursos en I+D+i, así como en las entidades proveedoras de conocimiento, en el sistema de explotación de conocimientos, así como en los sistemas de interfaz.

7.5. Sistema financiero.-

Potenciar el Instituto de Crédito Oficial (I.C.O), creando una red de oficinas propias y con capacidad financiera y económica para apoyar sustancialmente a las PYMES, con tipos de intereses bajos. Introducción, para la banca privada, de coeficientes de caja más altos y de coeficientes de inversión.

-Potenciar bancos públicos autonómicos.

-Separación entre la banca comercial y la banca de inversión. Un banco comercial no podrá mantener relaciones crediticias con un banco inversor.

-Instituir mercados interbancarios separados

-Fuerte regulación del mercado de productos derivados, OTC, dado que es un mercado opaco, no regulado ni supervisado y dicho mercado ha estado en el centro de la crisis financiera. Prohibición de las transacciones de los bancos con "fondos de riesgos" ("hedge funds").

-Estricta regulación de los créditos bancarios.

-Promoción de cooperativas de crédito y de instituciones financieras(banca ética...) vinculadas a finanzas personales, a los mercados locales y al la microfinanciación.

-Utilización de los préstamos participativos para la financiación de las PYMES, así como potenciar las figuras de garantía recíproca y de titulización de activos.

-Utilizar los préstamos que concede el Banco Europeo de Inversiones (B.E.I.), especialmente para proyectos y actividades innovadoras de gobiernos regionales europeos ,para potenciar inversiones en las PYMES especialmente en estos temas (energías renovables, aislamiento de edificios, biotecnologías, nanotecnologías, sistemas avanzados de fabricación...)

Asimismo utilizar los “fondos sin personalidad jurídica” europeos al alcance de las CC.AA..Estos fondos se vehiculizan como préstamos participativos y existe riesgo compartido, similar a las sociedades de capital-riesgo.

En breve se implantará en la U. Europea una sociedad de capital-riesgo europeo, lo que posibilita que iniciativas de las PYMES puedan financiarse a través de este nuevo organismo.

7.6. Fiscalidad.-

Hay que partir del hecho de que la fiscalidad española ha pasado de suponer el 38% del PIB, en 2007, a situarse en 32,4 en 2011, lo que supone 7,6 puntos menos que la media de la U. Europea 27. Es decir cerca de 80.000 M de euros de ingresos.

Veamos en detalle los aspectos más preocupantes de los impuestos. En cuanto al impuesto directo, “Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas” (I.R.P.F.) es un impuesto dual donde las rentas del capital, en 2012, tienen un tipo impositivo del 21% mientras que las rentas del trabajo pueden llegar a pagar hasta un 56% con la tarifa complementaria para las rentas altas, de modo que el Estado recauda el 44% de los impuestos a través del I.R.P.F, pero de esa recaudación el 83% depende de las rentas del trabajo.

En cuanto al impuesto directo de sociedades, la Asociación de Técnicos de Hacienda (GESTHA) plantea que 5.740 empresas, que tiene una facturación superior a 45 millones de euros, se les imponga un tipo impositivo del 30% para el primer millón de euros de beneficios y un segundo tipo impositivo del 35% para los beneficios superiores al millón de euros, obteniéndose, de esta forma, un ingreso adicional de 13.900 millones de euros.

El Impuesto sobre el Valor Añadido (I.V.A) es el principal impuesto indirecto y recauda el 32% del volumen global de impuestos. Al gravar sobre el consumo, es más injusto, en principio, que cualquier impuesto directo. En julio de 2012 hubo una subida del IVA, según categorías de tipos impositivos según los productos. En general ha perjudicado, en mayor medida a los consumos procedentes de bajas rentas.

En cuanto al fraude fiscal se ceba fundamentalmente en la economía sumergida que representa del 22% del PIB y supone, por tanto, un fraude fiscal (impuestos no cobrados) cercano a 80.000 M de euros. En el año 2010 la defraudación fiscal de las 35 empresas del IBEX y de las grandes fortunas se calcula que alcanzó la cifra de 43.000 M de euros.

Las 3.113 Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV) que gestionan 26.154 M de euros tributan al 1% y constituyen un auténtico “paraíso

fiscal” propio, sin necesidad de mover los capitales al extranjero. Por tanto, una reforma fiscal en profundidad es necesaria.

Se señala, a continuación, un guión de apartados y subapartados que, en coherencia con lo señalado deben estar integrados en el modelo de desarrollo endógeno y sostenible.

7.7. Derechos laborales.-

- Protección de la salud
- Optimización de las actividades de de los poderes públicos.

7.8. Derechos sociales.-

- Vivienda.
- Educación
- Servicios Sociales

7.9. Esfera política.

Para cambiar el régimen económico tiene que haber cambios políticos y hacer políticas para los millones de personas que sufren la crisis. Democracia económica y democracia política se implican mutuamente.

Necesitamos un cambio político sustancial que conlleve un giro económico, social y cultural y ético radical. Buscar la consecución de una democracia plena y participativa que ponga a las personas en el centro de la política y posibilite su participación en las decisiones de los gobiernos, en la planificación y ejecución de las políticas públicas y en la gestión de los servicios públicos Para ello es imprescindible extender la democracia participativa, la toma de decisiones, a todos los ámbitos de la convivencia, tanto políticos, como culturales, económicos y sociales.

7.9.1.-Estado y democracia participativa.

7.9.2.Regeneración democrática y partidos políticos.

7.9.3. Las Administraciones Públicas. Eficacia y eficiencia al servicio de las personas.

7.9.4. La transparencia y la lucha contra la corrupción.

8. Reflexiones finales.-

Como hemos visto , en la crisis sistémica en que vivimos, se interpenetran la crisis del tejido productivo, la crisis de la deuda privada y la crisis de la deuda pública..La dinámica de la deuda privada, con el “rescate “ de los bancos , va profundizando el crecimiento de la deuda pública, con el consiguiente aumento de los intereses a pagar.

Pero el problema central está en la dinámica del tejido productivo que cada vez es más pequeño, especialmente el sector manufacturero. Y ahí aparecen las contradicciones

.Por una parte hay que agrandar y fortalecer el tejido productivo, especialmente en los sectores de mayor valor añadido como son los sectores de media-alta y alta tecnología y esto supone fuertes inversiones de capital, sea público o privado.

Por otra parte el endeudamiento público y privado paraliza el crecimiento del consumo así como la posibilidad de realizar inversiones..Inversiones necesarias pero que su rentabilidad no es inmediata tanto por la atonía del mercado de la eurozona como por el “tiempo” necesario para potenciar la oferta y abrir nuevos mercados.

La experiencia de los dos últimos años demuestra que la política de devaluación interna (bajar los salarios) no da resultados , no aumenta sustancialmente las ventas y no mejora la actividad productiva, ni mejoran , en volumen suficiente, las exportaciones dado que los precios de los productos no bajan.. Por tanto la exportación, aunque ayude a mejorar, no es la solución “estrella”. Hay que abordar la mejora del mercado interno.

Por tanto bajo estas premisas, necesitamos inversión productiva, mejorar nuestro mercado interno y aumentar el volumen de empleo. ¿Es posible hacer todo esto?

La prioridad del empleo ha de orientarse tanto por la mejora de los servicios públicos como por la potenciación de ciertos sectores de nivel tecnológico alto y medio-alto, así como sectores emergentes. Es decir orientar la variable empleo desde una perspectiva de desarrollo endógeno y sostenible.

Si partimos de esas prioridades es imprescindible reestructurar la deuda pública, alargar los plazos de pago de los déficits públicos y hacer una quita fuerte. Ya vemos como la dinámica de la U.Europea sigue primando los planes de austeridad, como se ha visto en la reunión de marzo 2013, y no se

vislumbra ningún enfoque ni medida que fomente el crecimiento económico, ni que fomente la cooperación (en forma de inversiones industriales) entre los países del “Norte “ europeo y los del “Sur.”.

Desde estos enfoques la economía española si, sigue fielmente las directrices europeas, seguirá estancada o irá degradándose la situación social más de lo que está. Todo lo anterior nos lleva la conclusión de la necesidad de cambiar los objetivos y las prioridades, centrándonos en el fortalecimiento del tejido productivo industrial.

Para ello hay que utilizar palancas como la fiscalidad (y lucha contra el fraude), como ya hemos señalado en otro apartado, recaudar más, mayor gasto social y más empleo público. Pero también hay que potenciar una política industrial estratégica, intervencionista, de efectos sistémicos e invertir (mediante inversiones públicas, préstamos del B.E.I, etc.) en actividades productivas como sectores de medio-alto nivel tecnológico, energías renovables, “economía verde” a través de empresas públicas o semipúblicas, desarrollando diversas modalidades de cooperativas y empresas de iniciativa social, desde una perspectiva estratégica de desarrollo endógeno y sostenible. Ya se han señalado los sectores y los empleos a potenciar hasta 2.020.

El potencial productivo español es amplio si se articulan capitales públicos y privados con el volumen creciente de titulados y tituladas universitarias (en vez de irse al extranjero) bajo la perspectiva de un plan estratégico que lo potencie el sector público. Además de impulsar sectores emergentes, “economía verde”, así como sectores como el de bienes de equipo, agroalimentario y el desarrollo de transporte colectivo y los servicios públicos necesarios.

La interrelación intersectorial, sistémica, crea sinergias que potencian el modelo de desarrollo endógeno y sostenible. Pero debe haber voluntad política, tanto para hacer quitas sustanciales de la deuda pública como para impulsar el modelo citado.

¿Se mantendrá el euro? Es evidente que las tendencias actuales de la U. Europea, fortaleciendo la austeridad competitiva no favorecen, sino todo lo contrario, el emprender la dinámica señalada.. Ya vemos como Portugal, Grecia , entre otros (ahora Chipre), muestran los rigores de la austeridad imperante..En el caso español, es evidente que los grandes partidos, PSOE y PP no están por impulsar consecuentemente un modelo del tipo señalado. Es necesario aunar mayorías sociales que impulsen un desarrollo económico equilibrado y participativo. La crisis también nos está mostrando que únicamente unas élites, por muy buena voluntad que muestren , no son suficientes para desviar el camino de la austeridad emprendido

De todo lo anterior se desprende que el factor político, ante un modelo agotado como el actual, debe emprender otros caminos de mayor y creciente participación popular.

Sindicatos, partidos y colectivos sociales deben articular sus demandas desde una visión complementaria y global que implique potenciar otro modelo socioeconómico y político, donde la participación activa como sujetos sea imprescindible. La falta de sinergias entre actores sociales y económicos, con sus contradicciones, hace más largo el “via crucis” de la crisis, prolonga los sufrimientos a mayor volumen de la población.

Es evidente que estamos ante un problema que se da en varios países europeos, pero en el caso español hay un malestar creciente y unos desequilibrios económicos estructurales evidentes. La dinámica actual nos lleva a seguir con la crisis, al menos 4-5 años. ¿Es posible agrupar fuerzas sociales y sindicales para construir y pelear por otro modelo socioeconómico y político más satisfactorio y equilibrado?

BIBLIOGRAFIA

BORJA, Antón (2012) : “Por una economía sostenible para Euskal Herria” en Congreso de Ciencia Política. Bilbao

CABRERA,A y TIANA,M (2012) : “El contenido importador de las ramas de actividad en España”, Boletín Económico, febrero 2012, Banco de España. Madrid.

EL ECONOMISTA(2012) : Ver : www.eleconomista.es, varios números.

EL PAIS (2012) : Ver <http://elpais.es>, varios números

ESTRADA,A y otros (2.012) : Qué hacemos....con la política económica•. Ed. Akal

FLASH NATIXIS (2012) : Ver <http://cibnatixis.com/flash.doc>

GUTIERREZ,E y otros (2012) : Qué hacemos... con el euro. Ed. Akal

NAVARRO,V y otros (2011) : Hay alternativas. Ed. Sequitur

SERCOBE (2012) : “Informe anual 2011” . Ver [http:// www.sercobe.es](http://www.sercobe.es)