



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Área:

Economía Social



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Heterogeneidad en Sistemas Complejos Adaptativos: Analizando el minusvalorado pero necesario papel del free- rider.

José-Rodolfo Hernández-Carrión y
Diego González-Rodríguez

Universidad de Valencia

HETEROGENEIDAD EN SISTEMAS COMPLEJOS ADAPTATIVOS: ANALIZANDO EL MINUSVALORADO PERO NECESARIO PAPEL DEL FREE-RIDER.

José-Rodolfo Hernández-Carrión y Diego González-Rodríguez
Grupo de Economía y Complejidad. Departamento de Economía Aplicada.
Universidad de Valencia
Valencia, Spain
Rodolfo.hernandez@uv.es xmunch@xmunch.com

Resumen

En este trabajo planteamos el problema de los agentes no cooperativos o *free-riding problem*, por ser uno de los principales obstáculos para las *sociedades P2P*. Un agente egoísta, *oportunista o free-rider*, siempre obtiene mayor puntuación que uno altruista, pero el sistema en su conjunto sólo funciona a nivel óptimo si el porcentaje de *free-riders* es notablemente inferior al de agentes que cooperan. Asumiendo este hecho, tiene sentido que a lo largo de la historia en las comunidades humanas hayan emergido mecanismos para mantener la cohesión grupal y reducir la presencia de los *free-riders*. Ahora puede estudiarse el problema desde las interacciones entre agentes que determinan un salto de las sociedades de la información a las sociedades P2P.

Los grupos siempre han desarrollado mecanismos de control basados en una combinación del adoctrinamiento cultural junto al uso de la fuerza, así las religiones o el estado. Por un lado, los mecanismos de control benefician a todo el conjunto de la sociedad, garantizando la seguridad de los agentes bajo jerarquías de autoridad que irían desde la escala familiar a los actuales organismos internacionales; y a la vez, por otro lado, reducirían la libertad de los individuos y *penalizarían las estrategias innovadoras por considerarlas contrarias al sistema*. Por tanto, aunque existen motivos que explican la existencia de mecanismos de cohesión y control, igualmente *existe una justificación evolutiva para la presencia de agentes con un comportamiento distinto*. De otra manera no habría adaptación de las sociedades a los cambios del entorno, por la anulación de estos agentes que son reconocidos en otros contextos como polizones, gorriones o aprovechados; si bien aquí pretendemos tildarlos de oportunistas y necesarios.

Palabras clave: free-rider, sistema social, adaptación, sociedades p2p, evolución.

JEL Codes: B52, P17, P48

1. Introducción general

Nos encontramos a las puertas de un cambio de paradigma en lo que se refiere a la actual sociedad de la información. El desarrollo de tecnologías que permiten los intercambios de información entre pares o *peer-to-peer* (P2P) ha ido paulatinamente sentando las bases de una sociedad que podemos definir como caracterizada por la desintermediación, la desagregación de contenidos y el auge de las herramientas colaborativas (Extremeño, Amante y Firmino da Costa 2013). En este trabajo analizaremos los sistemas sociales desde una mirada diferente; esto es, las sociedades como *sistemas complejos adaptativos* cuyas dinámicas dependen de las interacciones del conjunto de elementos que los componen, o sea, atendiendo a los intercambios de materia, energía e información entre los distintos agentes interdependientes. Esto lo vamos a conectar finalmente con el problema de los agentes no cooperativos o *free-riders*, por ser uno de los principales obstáculos para las sociedades P2P.

Como planteamiento inicial, asumiremos que la evolución de las comunidades humanas se produce en relación a dos variables globales, la heterogeneidad funcional y la descentralización estructural. Al hablar de heterogeneidad funcional nos referimos a la relación entre el desarrollo evolutivo de los sistemas sociales y la diversificación de tendencias culturales, conductas y estrategias. En otras palabras, el desarrollo de una sociedad estará vinculado a la diversidad de sus miembros, tanto respecto al tipo de función desempeñada en el plano social, económico o productivo, como en su individualidad. Una sociedad heterogénea como la actual *sociedad de la información* será más resistente a cambios en el entorno que una comunidad tribal limitada a la caza y la recolección, por lo que consideramos que el incremento de la *heterogeneidad funcional* es un factor evolutivo.

Del mismo modo, la *descentralización estructural* es un elemento fundamental para entender el desarrollo de las sociedades. Con descentralización estructural nos referimos al acceso a los medios tecnológicos, las vías de transporte y las fuentes de energía pero también y fundamentalmente a la topología y la capacidad de transmisión de las redes de comunicación. Esto es, cuanto más probable sea establecer una comunicación o un intercambio directo entre dos agentes cualesquiera, más sencillo resultará propagar estrategias exitosas entre los distintos elementos del sistema. Esta segunda variable sería igualmente un factor evolutivo que nos llevaría de sistemas centralizados con pocas conexiones entre pares a redes distribuidas (Baran 1964) donde la comunicación es horizontal e instantánea y donde no existen nodos con poder de filtro.

Las sociedades P2P constituyen el estado de equilibrio que pondría el punto y final a las crisis de la postmodernidad, aportando una respuesta sólida a las perturbaciones de las sociedades de la información. A diferencia de en otros sistemas complejos adaptativos (Levin 2002), las dinámicas de un sistema social emergen de las interacciones entre agentes cognitivos (Sawyer 2005), individuos dotados de pensamiento racional y experiencia consciente (Damasio 1999). Es por ello que para entender esta última bifurcación de los sistemas sociales contemporáneos -el paso de las sociedades de la información a las sociedades P2P- será necesario considerar nuestro papel activo como *agentes cognitivos*.

2. Surgimiento de las acciones colectivas en perspectiva histórica

Para describir los nuevos retos de las sociedades P2P podríamos dividir la trayectoria histórica de la humanidad en tres periodos: pre-moderno, moderno y postmoderno.

Si intentáramos reconstruir *el escenario pre-moderno* a un nivel muy general, centrándonos específicamente en los dos factores descritos -los niveles de *heterogeneidad funcional y descentralización estructural*- nos encontraríamos primero con un mundo fraccionado en pequeñas comunidades homogéneas y centralizadas, relativamente aisladas entre si y dominadas fundamentalmente por el pensamiento mágico, uno de los principales elementos de cohesión cultural. Estas comunidades son constituidas en favor de una lucha continua por la supervivencia (Heylighen 2009), caracterizada por la cooperación entre los agentes internos y la competición contra los agentes externos.

Podemos decir que en primera instancia el desarrollo de la estructura social está vinculada al control de los recursos, a la gestión de la escasez. Al constituirse las sociedades, la frontera epidérmica se trasciende y se establecen vínculos a partir de las interacciones entre distintos agentes, pasándose del "yo contra ti" al "nosotros contra ellos". La *estrategia colectiva* permite diversificar esfuerzos de cara al abastecimiento, la defensa contra depredadores y otras amenazas externas. Además, la eficiencia derivada de la cooperación permite una diferente gestión del tiempo, lo que se traduce en sucesivas innovaciones. A medida que las sociedades se vuelven más complejas empieza a haber una mayor división del trabajo (Heylighen y Campbell 1995) y los agentes se especializan en tareas concretas como la obtención de recursos, la defensa de la comunidad, la exploración de otros entornos, el mantenimiento del comunal o la preservación de las estrategias satisfactorias mediante elementos culturales o religiosos. Al hablar del desarrollo de las sociedades humanas, estaríamos describiendo la variación de las dinámicas sociales en un eje temporal, lo que se traduce en la optimización de los procesos que persiguen satisfacer un conjunto ordenado de necesidades. Nos referimos por tanto a un proceso evolutivo (Heylighen 1992) en el que las sociedades pueden ser descritas como *sistemas complejos adaptativos*.

Las comunidades pre-modernas evolucionan a distintos ritmos y mientras algunas mantienen una relativa independencia, otras colisionan en base a intereses estratégicos, pactos y conflictos, integrándose en sociedades de mayor complejidad cuyo control centralizado requiere de mecanismos de cohesión más sofisticados. En occidente, la monarquía absoluta se impone como forma de gobierno, el feudalismo como régimen económico y el monoteísmo como marco religioso, cultural y social. Esta triada es capaz de expandir el "nosotros" a fronteras más amplias y centralizar el control de los elementos de cohesión comunitaria en la nobleza, el ejército y el clero. En este escenario el paradigma del conflicto son las guerras de religión y las disputas dinásticas, conflictos que son en esencia guerras entre centros, donde grandes masas de individuos dan su vida por causas dictadas desde arriba, dominados por el poder de homogeneización de elementos culturales como la religión o la fidelidad al monarca y la dignificación de valores como la sumisión o el honor, como indicaban Anderson (1996).

El desarrollo progresivo de un nuevo actor, la burguesía, capaz de generar valor y acumular capital al margen del poder feudal, así como el tejido social surgido en los gremios de artesanos, introduce un nuevo punto de heterogeneidad y confrontación con los nodos centrales, sembrándose la semilla del liberalismo. De forma simultánea, los cambios se disparan de la mano del desarrollo de las comunicaciones; la invención de la imprenta permite que las opiniones se difundan y que lo religioso se diversifique. Con la explosión del protestantismo en el siglo XVI aparecen nuevas guerras entre centros mientras se gestan sublevaciones desde los nodos periféricos.

Con la llegada de la Ilustración, se desarrolla la idea de la república laica y democrática, aquella que permite preservar la cohesión de comunidades heterogéneas y asumir bajo el paraguas protector del estado-nación a individuos de distintas religiones y filosofías. Se establece un pacto social entre los individuos y el estado, tomando como soporte la maquinaria institucional y el engranaje burocrático. Poco a poco se abandona el culto a la tradición en favor de la noción de consenso y de progreso. La separación de las confesiones religiosas y el estado sitúa la razón ilustrada en el centro, estableciéndose una nueva triada: la racionalidad económica en el mercado, la racionalidad política en el estado y la racionalidad jurídica en el derecho (Guzmán 2006). Es la época de las revoluciones burguesas y del nacimiento de la noción de ciudadanía.

La modernidad y su promesa de emancipación llegarán a su punto de transición con el florecimiento industrial y la aparición de un nuevo actor, el proletariado. El desarrollo de las comunicaciones acompañará el proceso: la llegada del telégrafo, la prensa escrita y la radio (Ugarte, 2007). El conflicto dialéctico empezará a gestarse; así, se articulará el movimiento obrero y la heterogeneidad ideológica, encabezada por el marxismo y el fascismo, pondrá en ebullición al mundo bajo nuevos "nosotros" y "ellos". El relato moderno que tenía sus cimientos en el estado-nación como nuevo intento de centralización del control se descompondrá por sí solo ante el fracaso de las grandes ideologías y la aparición de tratados de libre comercio y libre circulación de personas, ante la integración progresiva de las distintas economías y políticas locales en redes supranacionales (Habermas y Ben-Habib 1981).

Se considera que *la postmodernidad* es el periodo histórico que comienza a finales de la década de los ochenta, concretamente con la caída del muro de Berlín en 1989, cuando se pasa de una concepción polar del mundo a la multipolaridad (Vásquez Rocca 2008). Internet y la globalización comienzan a borrar las últimas fronteras en los flujos de información y *las interacciones globales empiezan a ser entre pares, esto es, se empieza a prescindir de intermediarios en la transmisión de información.*

Aunque las estructuras *peer-to-peer (P2P)* parecen augurar un futuro distribuido como señala Michel Bauwens (2005), nuevamente surgen proyectos de centralización del control, aunque esta vez ya no los encabeza el estado-nación como tal, sino que la acumulación de poder va ligada a las grandes corporaciones tecnológicas, a los *hubs* financieros y los oligopolios mediáticos. Ante el nuevo escenario, la democracia pierde su significado, la toma de decisiones políticas se confía a la tecnocracia y la economía productiva se somete a los dictados de la ingeniería financiera. Los medios de masas se disputan el control de la opinión, mientras los estados-nación pierden el poder de decisión ante el sobreendeudamiento y las cesión de competencias a instituciones supra-nacionales (Castells y Cardoso 2006).

Se generan nuevas polaridades, el nuevo tejido social se articula en las redes digitales y las perturbaciones nacidas en Internet se convierten en el trampolín que puede transformar la historia y distribuir los centros de control. Cada vez a mayor ritmo, el desarrollo tecnológico se acelera y surgen nuevos actores capaces de transformar las dinámicas sociales en cuestión de meses (Urrutia, 2003)(Urrutia, 2003). El desarrollo de mecanismos de *auto-organización* será la aportación principal de las redes distribuidas a las sociedades heterogéneas, y se traducirá en poco tiempo en la consolidación de nuevos movimientos sociales capaces de transformar el mundo a partir de simples interacciones bajo estructuras *P2P*. Pero para ello antes se tendrá que hacer frente a la dependencia energética (Rifkin 2008), a la brecha digital y a los nuevos intentos de centralización de la red (Mejias 2009).

Tal y como defiende nuestro modelo, los sistemas sociales evolucionan a partir del incremento de los niveles de *heterogeneidad funcional* y *descentralización del control*, por lo que, observando las características funcionales y estructurales de las actuales sociedades de la información, todo parece apuntar a que el salto a las sociedades *P2P* se producirá en un futuro cercano. No obstante, este proceso responde a un crecimiento no lineal de las variables descritas, por lo que no es posible predecir con exactitud cuándo tendrá lugar esta bifurcación. Es por ello que consideramos que el papel activo de los distintos agentes, desempeñando funciones de restricción o catálisis, influirá de forma determinante en la variable temporal que conduce a las *sociedades P2P*.

3. Una taxonomía de agentes cognitivos: *free riders* y cooperantes

Analizando las interacciones entre agentes se puede determinar cuándo se producirá ese salto de las *sociedades de la información* a las *sociedades P2P*. En ese sentido, los distintos roles desempeñados por los elementos del sistema podrán tanto favorecer como restringir la llegada a esta *bifurcación*, lo que nos lleva a la conveniencia de definir una taxonomía de agentes.

En primer lugar, describiremos aquellos agentes que desempeñan un papel restrictivo y de cuyas acciones se deriva un intento de preservar tanto las estructuras centralizadas como la homogenización funcional. Acto seguido, describiremos aquellos agentes que actúan como *catalizadores*, tanto mediante el desarrollo de espacios y herramientas P2P como a través de la difusión de la cultura y el acceso a las redes de información. No se pretende entrar en detalle acerca de los agentes que desempeñan un papel neutral, pues dependerá en gran medida de la eficacia de las dos categorías descritas previamente el incorporar al agente neutro a unas u otras estrategias.

De acuerdo con Heylighen (2009), la cooperación entre agentes conduce al escenario más óptimo dentro de un sistema social. A pesar de ello, en un entorno cooperativo aquellos individuos que buscan su propio beneficio, en lugar de favorecer al conjunto del sistema, siempre son los que reciben una mayor recompensa. Estos agentes son conocidos como *free riders* (Ruël, Bastiaans y Nauta 2003) y su presencia no es exclusiva de los sistemas sociales, sino que se trata de un fenómeno que puede encontrarse en todos los *sistemas complejos adaptativos*.

El problema de los agentes no cooperativos, lo que los anglosajones denominan el *free riding problem*, es uno de los primeros obstáculos a los que tendrán que enfrentarse las *sociedades P2P*. Un agente egoísta o *free rider* siempre obtendrá una mayor puntuación que uno altruista, pero el sistema en su conjunto sólo funcionará con su mayor potencial si el porcentaje de *free riders* es notablemente inferior al de agentes que cooperan. Asumiendo este hecho, tiene sentido que a lo largo de la historia de las comunidades humanas hayan emergido distintos mecanismos para mantener una cohesión grupal y reducir la presencia de *free riders*. Los grupos han desarrollado mecanismos de control basados tanto en el adoctrinamiento cultural como en el uso de la fuerza y ejemplificados en las religiones o el estado (Heylighen 2009). De este modo, las sociedades han ido definiendo una serie de preceptos morales unificadores y un conjunto de leyes aplicables a todos aquellos que no cumplen con el programa común, penalizando mediante el ostracismo, la culpa o la privación de la libertad como se comentaba con anterioridad.

Por un lado, los mecanismos de control benefician al conjunto de la sociedad, garantizando la seguridad de los agentes bajo jerarquías de autoridad que irían desde la escala familiar a los actuales organismos internacionales, pero por otro reducirían la libertad de los individuos y penalizarían las estrategias innovadoras al considerarlas contrarias al sistema. Por tanto, aunque existen motivos que explican la existencia de mecanismos de cohesión y control, también existiría una justificación evolutiva a la presencia de agentes con un comportamiento distinto al impuesto por estos

mecanismos. De otra manera no habría una adaptación de las sociedades a los cambios del entorno.

La búsqueda de un equilibrio entre seguridad y libertad es lo que acabará definiendo la doble dicotomía del espectro político en el que las distintas estrategias se disputan cual es el mejor sistema de gobierno. Hablamos de una doble dicotomía porque la distribución de las estrategias políticas tiene lugar en un espacio bidimensional (Porket 2002). El primer eje correspondería al *grado de control de la cultura* por parte de las estructuras de gobierno, desde las visiones más progresistas centradas en la libre elección del individuo, donde las llamadas libertades personales y el laicismo alcanzarían su máxima expresión, hacia el otro extremo de las políticas más conservadoras donde se plantea la imposición de una determinada perspectiva moral o religiosa desde el estado. El segundo eje atendería a *una visión económica del control*, donde las posiciones más liberales se centrarían en la defensa de la propiedad privada y las más comunitarias antepondrían el control del estado sobre la propiedad y el reparto igualitario de los bienes materiales a la libertad económica del individuo.

Tal y como proponen con su modelo matemático Sznajd-Weron y Sznajd (2005), estas dos características (σ_i, S_j) bastarían para clasificar a los agentes cognitivos en el espectro de las actitudes políticas; σ_j describiría la actitud de un agente hacia la libertad personal y S_j apuntaría a su criterio respecto a la libertad económica. Basándose en los estudios de Porket (2002), el modelo de Sznajd-Weron y Sznajd considera que la correlación de distintos valores para σ_j y S_j determinaría la existencia de cuatro *clusters*:

- (1) Los defensores de una regulación de todas las áreas por parte del estado, manteniendo un orden común en lo económico y lo moral.
- (2) Aquellos que preferirían un mercado libre, no regulado, pero que exigirían dureza al estado en materias relacionadas con las decisiones personales, como el modelo de familia, las drogas o el aborto.
- (3) Aquellos que defenderían la intervención estatal sólo para regular asuntos económicos, considerando que el estado debe mantenerse ajeno a las cuestiones morales del individuo.
- (4) Los que demandarían una libertad plena en todos los frentes con una mínima injerencia por parte del control central.

Si analizamos estos cuatro *clusters* considerando las sociedades como *sistemas complejos adaptativos*, y por tanto atendiendo a la descentralización de las estructuras de control y el incremento de la heterogeneidad funcional como factores evolutivos, podemos analizar con una mirada diferente los paradigmas ideológicos que han dominado la esfera cultural en los distintos contextos históricos. Mientras que en muchos países el totalitarismo sigue ralentizando un mayor desarrollo democrático y económico, esto es, la existencia de agentes más heterogéneos y una mayor

descentralización del control, en occidente el fracaso de las distintas experiencias totalitarias -*cluster 1*- nos ha llevado a democracias representativas con una relativa alternancia entre estrategias como las descritas en los *clusters 2* y *3*. Sin embargo, este escenario no constituye un estado de equilibrio, sino que las denominadas *sociedades de la información* son estados de transición que preceden la llegada de sistemas mucho más descentralizados y con una mayor demanda de libertad y *auto-organización -cluster 4-*: las *sociedades P2P*.

La factibilidad de las distintas estrategias políticas, tanto en el control de lo económico como de lo cultural, ha quedado enmarcada hasta ahora en un paradigma caracterizado por la existencia de estructuras centralizadas de comunicación, de ahí que el *cluster 4* siga resultando para nuestro paradigma de pensamiento un escenario utópico o peligroso. Sin embargo, ante la aparición de las redes distribuidas y la posibilidad de comunicaciones y transacciones instantáneas mediante sistemas P2P, la descentralización del control se convierte en una realidad. Llegados a este punto, parte del espectro ideológico que antes no habría podido tener una aplicación real emerge hoy ante una multiplicidad de opciones plausibles.

Las nuevas posibilidades estratégicas no sólo se amplían en lo político sino también en un plano productivo. Los procesos organizativos que conducen a la producción de bienes y servicios se están viendo modificados por la conjunción de la topología distribuida, el incremento de la heterogeneidad funcional, la reducción de los niveles de fricción en las comunicaciones y una mayor *efemeralización* (Heylighen 2002). Hoy las nuevas dinámicas comunitarias están cambiando el horizonte económico, ofreciendo nuevas fórmulas productivas basadas en la colaboración entre pares.

El paradigma centralizado, sostenido sobre un modelo productivo jerárquico y un espectro estratégico acotado a los *clusters 2* y *3*, está siendo diluido ante la proliferación de comunidades *auto-organizadas* y desplazado por la nueva economía colaborativa. Ante este cambio de paradigma, las perturbaciones de las *sociedades de la información* anticipan una renovación. La amplificación positiva de estas perturbaciones en favor de estructuras más descentralizadas es llevada a cabo por los agentes que hemos denominado catalizadores, pues agilizan este proceso evolutivo. La amplificación negativa es llevada a cabo por aquellos agentes de denominamos restrictivos, pues intentan preservar una visión centralizada del mundo y retrasar la llegada de las *sociedades P2P*.

Los *agentes catalizadores* cuentan con una fuerte ventaja competitiva desde una perspectiva técnica, dado que el desarrollo tecnológico ha experimentado un crecimiento exponencial durante las últimas décadas, a un ritmo tan rápido que la legislación no ha sido capaz de acompasarse. Los *agentes restrictivos*, sin embargo, cuentan con la ventaja de dominar la esfera cultural. Nuestros esquemas de pensamiento siguen enmarcados en el paradigma centralizado y la confianza en poderes centrales que velan por nuestra seguridad como ciudadanos. La idea de un mundo menos regulado, donde redes distribuidas permiten interacciones con menos

control central, sigue despertando el fantasma del miedo a lo desconocido, la amenaza, la vuelta a la frontera epidérmica y al "yo contra ti".

Aunque existen propuestas técnicas para resolver *el free riding problem* en redes *peer-to-peer* mediante aproximaciones de *Teoría de Juegos* (Hua et al. 2011), la demanda que aquí se plantea va mucho más allá de una posible implementación algorítmica. Definir un nuevo relato cultural que garantice los derechos humanos en el horizonte relativamente inmediato de las *sociedades P2P* es quizás uno de los grandes retos de nuestro tiempo. Se trata de desarrollar un nuevo mecanismo de control contra los *free riders*, un mecanismo de cohesión cultural que fomente la cooperación y el beneficio mutuo, pero que se sostenga sobre pilares P2P, sobre una ética entre pares.

4. Conclusiones.

La *sociedad P2P* supone la descomposición de las estructuras centralizadas. Defender la consolidación de un sistema social descentralizado, sostenido sobre la heterogeneidad mediante redes de información globales puede resultar una afirmación gratuita. Sin embargo, nos adentramos en un horizonte P2P, un escenario regido por interacciones entre pares en el que los nodos con poder de filtro o coerción se ven reducidos. Cada día más agentes agilizan la llegada de este escenario, acelerando el salto de la *sociedad de la información* a la *sociedad P2P*. Son los llamados agentes catalizadores, y su labor ha de ser desarrollar la infraestructura tecnológica y cultural de los nuevos espacios y herramientas *peer-to-peer*.

Los agentes catalizadores, que no participan en las dinámicas establecidas por el sistema, entrarían dentro de la categoría de *free riders*. Los mecanismos de control benefician inicialmente al conjunto de la sociedad, al restringir la actuación de los *free riders*. Sin embargo, estos mecanismos de control reducirían la libertad de los individuos y penalizarían las estrategias innovadoras por considerarlas contrarias al sistema. Por lo tanto, aunque existan motivos para estos mecanismos de cohesión y control, igualmente existiría una justificación evolutiva para la presencia de agentes con un comportamiento distinto, esto es, *free riders*. De otra manera no habría adaptación de las sociedades a los cambios del entorno.

De las dinámicas complejas entre agentes surgiría la *sociedad P2P*. Aunque la infraestructura técnica que posibilita la transición a la *sociedad P2P* se encuentra en una fase avanzada de su desarrollo, la esfera cultural sigue dominada por el paradigma centralizado, en tanto que es bajo esta visión bajo la que hemos edificado todos los principios legales que sustentan los derechos de la ciudadanía. En ese sentido, aunque en un plano técnico la *sociedad P2P* no tardaría en consolidarse hegemónicamente sobre segmentos que aún siguen dominados por estructuras con una topología centralizada, sigue existiendo una barrera difícilmente franqueable que equipara la descentralización con una vuelta a la etapa pre-moderna. Ese hecho, unido al éxito del proceso de recentralización de Internet, ofrece una enorme ventaja a los llamados *agentes restrictivos*.

La confrontación dialéctica entre agentes catalizadores y restrictivos será uno de los grandes fenómenos del presente siglo XXI. Los *agentes restrictivos* tendrán que adaptarse a las nuevas condiciones del entorno, un entorno más heterogéneo y distribuido, más interconectado y dinámico. Pero los *agentes catalizadores* tendrán que legitimar su discurso y desarrollar mecanismos capaces de garantizar el bien común desde una lógica más descentralizada.

5. Bibliografía

- Anderson, P. (1996): *Passages from Antiquity to Feudalism*, London: Verso. Retrieved from http://books.google.com/books?id=sP_2-y9zKfgC&pgis=1
- Baran, P. (1964): "On Distributed Communications Networks", *IEEE Transactions on Communications*, 12(1), pp.1–9.
- Bauwens, M. (2005): "The political economy of peer production", *CTheory*, 1. Retrieved from <http://www.informatik.uni-leipzig.de/~graebe/Texte/Bauwens-06.pdf>
- Castells, M., y Cardoso, G. (2006): *The network society: from knowledge to policy*, Washington: *umass.edu*. Retrieved from http://www.umass.edu/digitalcenter/research/pdfs/JF_NetworkSociety.pdf
- Damasio, A. (1999): "How the brain creates the mind", *Scientific American*, 12, pp. 4–9. Retrieved from http://www.sciamdigital.com/gsp_qpdf.cfm?issueid_char=036819b0-b583-418a-a546-cdf5b01bd0a&articleid_char=f6ada880-b33f-4033-8b51-3cc67bf393d
- Extremeño, A., Amante, M. J., y Firmino da Costa, A. (2013): "La Universidad del siglo XXI: nueva docencia, nuevo bibliotecario", *Revista Española de Documentación Científica*, 36(2).
- Guzmán, L. L. (2006): "Modernidad y progreso", *Revista Historia, Universidad del Valle Colombia*. Retrieved from http://anacronica.univalle.edu.co/pagina_nueva_21.htm
- Habermas, J., y Ben-Habib, S. (1981): "Modernity versus postmodernity", *New German Critique*, (22), pp. 3–14. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/10.2307/487859>
- Heylighen, F. (1992): "A cognitive-systemic reconstruction of Maslow's theory of self-actualization", *Behavioral Science*, 37(1), pp. 39–58.
- Heylighen, F. (2002): "The Global Superorganism: an evolutionary-cybernetic model of the emerging network society", *Journal of Social and Evolutionary Systems*, pp. 1–37. Retrieved from <http://old.uchitel-izd.ru/data/SEH/Vol.6.1/03 Heylighen.pdf>

- Heylighen, F. (2009): "Evolution, Selfishness and Cooperation", *Evolution*, 2, pp. 77–84. Retrieved from <http://pcp.vub.ac.be/papers/MemesCooperation.pdf>
- Heylighen, F., y Campbell, D. (1995): "Selection of organization at the social level: Obstacles and facilitators of metasystem transitions". *World Futures*, 45(1), pp. 181–212.
- Hua, J.-S., Huang, S.-M., Yen, D. C., y Chena, C.-W. (2011): "A dynamic game theory approach to solve the free riding problem in the peer-to-peer networks". *Journal of Simulation*, 6(1), pp. 43–55.
- Levin, S. A. (2002): "Complex adaptive systems: Exploring the known, the unknown and the unknowable". *Bulletin of the American Mathematical Society*, 40(1), pp. 3–20.
- Mejias, U. A. (2009): "Peerless: The ethics of P2P network disassembly". In *4th Inclusiva-net Meeting: P2P Networks and Processes*, pp. 1–15. Retrieved from <http://medialab-prado.es/mmedia/9/9754/9754.pdf>
- Proket, J. (2002): "Reflections on the Pros and Cons of State Regulation". *Sociologický Časopis/Czech Sociological Review*, pp. 311–326. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/10.2307/41131812>
- Rifkin, J. (2008): "The third industrial revolution". *Engineering & Technology*, 3(7), pp. 26–27.
- Ruël, G., Bastiaans, N., y Nauta, A. (2003): "*Free-riding and team performance in project education*", *University of Groningen*, pp. 0–21. Retrieved from <http://som.eldoc.ub.rug.nl/FILES/reports/themeA/2003/03A42/03a42.pdf>
- Sawyer, R. K. (2005): *Social Emergence*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sznajd-Weron, K., y Sznajd, J. (2005): "Who is left, who is right?", *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 351(2), pp. 593–604. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378437104016061>
- Urrutia, J. (2003): *Aburrimiento, rebeldía y ciberturbas*, Madrid: El cobre. Retrieved from <http://imc-canarias.poliforma.org/drupal0/sites/default/files/usermedia/application/7/aburrimiento.pdf>
- Vasquez Rocca, A. (2008): "Zygmunt Bauman; Modernidad Líquida y Fragilidad Humana", *Observaciones Filosóficas*, 6. Retrieved from <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2662897&orden=160347&info=link>



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La RSC en las memorias anuales de las empresas del IBEX-35.

Orencio Vázquez Oteo y Eva Pardo Herrasti.

Cátedra Telefónica-UNED de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad

LA RSC EN LAS MEMORIAS ANUALES DE LAS EMPRESAS DEL IBEX-35.

Orencio Vázquez Oteo; ovazquez@observatoriorsc.org

Eva Pardo Herrasti; epardo@cee.uned.es

Resumen

El acceso a la información es un derecho humano, imprescindible en el sistema social de mercado y democracia. El objetivo del estudio es evaluar la calidad de la información sobre aspectos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) proporcionada en la documentación y en las memorias públicas y accesibles de las empresas que conforman el IBEX-35. Con el análisis realizado se mide tanto su grado de calidad técnica y coherencia, como los contenidos y los sistemas de gestión descritos. El análisis se ha realizado a través de un modelo basado en iniciativas de amplio reconocimiento nacional e internacional.

El Estudio busca también evaluar el grado en el que las memorias de RSC son herramientas válidas para que la información generada sea útil para la gestión y el control interno de las propias empresas. Por lo tanto, también trata de determinar el uso que las empresas hacen de las memorias: puramente informativo o como herramienta fundamental para la rendición de cuentas, y la gestión y control internos de los procesos centrales de negocio de la compañía.

Con el fin de extraer conclusiones significativas que permitan conocer la calidad de esta información y la situación actual de la comunicación en materia de RSC de las empresas españolas analizadas, se han trasladado las valoraciones cualitativas a valoraciones cuantitativas de acuerdo con un *'Modelo de Análisis'*.

Palabras clave: RSC, reporting, IBEX-35

Clasificación JEL: M14

Comunicación:¹

1. Antecedentes y relevancia del tema.

La crisis económica y financiera que estamos viviendo en los últimos años ha puesto en evidencia la falta de aplicación de principios básicos del mercado, tanto de activos tangibles como financieros. Uno de estos principios vulnerados ha sido la transparencia. Los mecanismos de mercado parten del axioma de que los consumidores están bien informados y deciden libremente en base a dicha información. Para confiar en las leyes del mercado de competencia perfecta, hacen falta unas condiciones básicas de partida; entre ellas, la de información perfecta. La competencia surge a raíz de una calidad en la información que manejan los agentes dinamizadores de los mercados, compradores (consumidores, administraciones y otras organizaciones) e inversores (particulares, institucionales, gestoras,...).

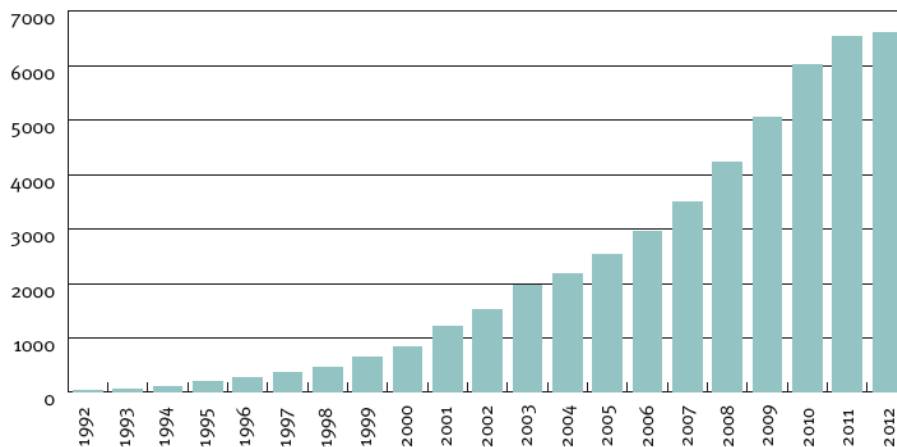
La falta de transparencia ha sido uno de los factores causantes de las decisiones erróneas adoptadas por los agentes, del colapso en los mercados interbancarios, de que aproximadamente 250.000 millones dólares anuales se evadan de los países donde las empresas multinacionales generan el negocio hacia paraísos fiscales y de que, de acuerdo con Edelman Trust Barometer (2008), en Europa exista una creciente desconfianza hacia las empresas multinacionales.

La mejor estrategia para generar confianza en el sistema es una comunicación sustentada en los pilares de la transparencia, la participación y la rendición de cuentas. Con este enfoque se fomenta la cercanía a los distintos actores sociales y en particular a los sectores interesados de la empresa. A través de la transparencia, la empresa puede suscitar una correcta percepción en las sociedades en las que actúa y transmitir la idea de que forma parte de las mismas de manera responsable y que, por tanto, está comprometida a afrontar sus retos y alcanzar sus metas conjuntamente con el resto de actores que las integran. Para ello, la primera necesidad es que la población perciba que la actuación de las empresas en su día a día, lejos de perjudicar el ejercicio de sus derechos (civiles, políticos, laborales, sociales, económicos, culturales, ambientales, etc.), los facilita a través de sus operaciones, inversiones, tributaciones, decisiones de gestión, comercialización de productos, servicios, su política de compras, de personal, investigación y desarrollo, etc.

Durante los últimos años se puede observar la creciente importancia que supone para las empresas la publicación de informes anuales de sostenibilidad. Una muestra de ello se refleja en las cifras publicadas por CorporateRegister.com que muestran que en el año 2013 se publicaron más de 6.500 informes de este tipo nivel internacional (CorporateRegister.com; 2013).

¹ Los resultados de la investigación que se muestran a continuación ya han sido publicados en el informe La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2012, publicado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa en junio de 2014.

Figura 1. Informes de sostenibilidad publicados en el periodo 1992-2012



Fuente: CorporateRegister.com; 2013.

Las organizaciones de la sociedad civil, consumidores y otros grupos organizados se han mostrado partidarios de una regulación que facilite una mayor transparencia en la información social, medioambiental y económica de la empresa. Es destacable la propuesta de la European Coalition for Corporate Justice (ECCJ) en el documento Principles & Pathways: legal opportunities to improve Europe's Corporate Accountability Framework . Entre las propuestas más reseñables se encontraban aspectos como la extensión de la responsabilidad de los impactos a la casa matriz, su deber de diligencia, la mitigación de los obstáculos de acceso a la justicia que afrontan las víctimas y la definición de un esquema regulado que mejore la transparencia sobre los aspectos sociales, de DDHH y ambientales

Entre los impulsos gubernamentales destacan los realizados por el Parlamento Europeo que llevaron a la aprobación en febrero de 2013 de las resoluciones “la responsabilidad social de las empresas: comportamiento responsable y transparente de las empresas y crecimiento sostenible”, cuyos objetivos son: reforzar el vínculo entre la RSE, la competitividad y los ciudadanos; mejorar la transparencia y la eficacia de las políticas de RSE; y reconocer y valorizar la participación de las PYME en la RSE y “la responsabilidad social de las empresas: promover los intereses de la sociedad y un camino hacia la recuperación sostenible e integradora” que busca contar con políticas públicas para la RSC, engranaje entre la inversión socialmente sostenible y su divulgación, y promover la recuperación sostenibilidad.

Continuando con estos esfuerzos, en abril de 2014 el Parlamento Europeo aprobó una directiva que obliga a las empresas de más de 500 empleados a publicar información concisa y útil sobre sus impactos no financieros y políticas de diversidad a un nivel consolidado. Esta nueva normativa busca incrementar la transparencia y el cumplimiento de las empresas de la Unión Europea en aspectos sociales y ambientales y contribuir al crecimiento económico en el largo plazo y a la generación de empleo. Las compañías afectadas deberán informar sobre sus políticas, riesgos y resultados de la gestión en aspectos ambientales, sociales y los relacionados con los trabajadores, así como el

respeto a los derechos humanos, los aspectos relacionados con lucha contra la corrupción y el soborno y la vigilancia de la diversidad en los Consejos de Administración.

En España los esfuerzos realizados desde el ámbito público permitieron la aprobación en diciembre de 2013 de la Ley de Transparencia, con el triple objetivo de incrementar y reforzar la transparencia en la actividad pública; reconocer y garantizar el acceso a la información; y establecer las obligaciones de buen gobierno que deben cumplir los responsables públicos así como las consecuencias jurídicas derivadas de su incumplimiento.

Paralelamente, se han ido desarrollando diversos sistemas de reconocimiento y reporte voluntario de la RSC: Global Reporting Initiative (GRI), RS10, AccountAbility AA1000, SGE21, SA8000, Pacto Mundial, etc. Entre ellos el que mayor grado de aceptación ha alcanzado ha sido GRI que en mayo de 2013 publicó su versión G4.

La proliferación de estándares diversos ha llevado a la existencia de duplicidades entre las diferentes iniciativas de reporte. Para intentar eliminarlas se están realizando actividades como la publicación de guías que relacionen diferentes estándares de reporte entre sí similares a la elaborada por GRI junto con Pacto Mundial para utilizar el estándar G3.1 de GRI en la elaboración de los informes de progreso de Pacto Mundial. También destacan los avances impulsados desde el International Integrated Reporting Council (IIRC), iniciativa multistakeholder en la que participan representantes de empresas, sociedad civil, académicos, consultoras, auditores e, incluso, el propio GRI. El IIRC estuvo trabajando durante 2012 en la elaboración de un marco de reporte integrado que se publicó en diciembre de 2013 y que tiene como objetivo servir de referencia para la integración en las memorias anuales de la información financiera y no financiera.

Estos estándares han facilitado que las empresas puedan tener una idea más o menos clara de qué reportar y cómo hacerlo, sirviendo como herramientas clave para superar algunos de los principales problemas relacionados con la información extra-financiera que se derivan de la voluntariedad que la ha caracterizado hasta el momento y con una medición no estandarizada, lo que, a su vez, dificulta su comparabilidad y auditabilidad. Todavía queda mucho por hacer para establecer un marco común que regule y asegure que la información publicada por las empresas cumple con los requisitos clave de materialidad, participación de grupos de interés, contexto de sostenibilidad, exhaustividad, comparabilidad, precisión, periodicidad y claridad.

Como es evidente y muestran diversos estudios (Junior, Best et al. 2014), un aumento en la cantidad de reportes no implica un aumento en su calidad y, pese a los avances realizados, todavía cabe preguntarse en qué medida la información de aspectos sociales, ambientales y de gobierno corporativo responde a un verdadero compromiso de la empresa para rendir cuentas de sus actividades e impacto ante sus grupos de interés o se trata simplemente de información utilizada para dar una buena imagen de la compañía al centrarse únicamente en mostrar aquellos aspectos que pueden ayudar a mejorar la

imagen reputacional de la empresa y no a los requisitos intrínsecos a la RSC de responder de una forma transparente y amplia sobre los aspectos realmente materiales para sus *stakeholders*.

A nivel internacional se han realizado varios análisis sobre el reporte de aspectos ASG y su calidad aunque con un enfoque limitado, entre los que destacan el realizado por Gray, Kouhy et al. en 1995 y el publicado por Albertini en 2014 sobre el reporte social y medioambiental en Reino Unido y Francia, respectivamente. Gray, Kouhy et al. realizaron en 1995 uno de los primeros estudios en los que trata con profundidad el reporte extra-financiero, analizando datos de las compañías británicas publicados en un periodo de 13 años pero el análisis se limita a la existencia de este tipo de información diferenciando en función de su obligatoriedad (voluntaria u obligatoria) y los grupos de interés principalmente interesados (medio ambiente, clientes, comunidad, empleados, inversores, etc.) sin entrar en la calidad de la información reportada. El segundo estudio citado analiza con más detalle la calidad de la información publicada pero se centra exclusivamente en la dimensión ambiental, basándose en los informes anuales publicados en el periodo 2005 a 2010 por las 55 empresas francesas de mayor tamaño del índice bursátil SBF 120 y obteniendo una valoración agregada total para cada indicador reportado que agrupa, a su vez, los valoración dicotómica de los siguientes aspectos: conformidad, legitimidad y proactividad.

2. Objetivos

Para ayudar a solventar estas carencias, el presente estudio evalúa la calidad de la información sobre aspectos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) proporcionada en la documentación y en las memorias públicas y accesibles de las empresas que conforman el IBEX-35.

La base de partida de este análisis es el modelo desarrollado por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa tomando como referencia iniciativas de amplio reconocimiento nacional e internacional.

En el presente estudio se aplica el modelo a la información publicada por las empresas del IBEX-35 referente al ejercicio 2012, permitiendo medir tanto el grado de calidad técnica y coherencia de los informes publicados, como los contenidos y los sistemas de gestión para la elaboración de las memorias descritos en los propios informes.

3. Modelo de medición

El modelo de indicadores analizados por el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa se basan en cinco herramientas: Global Reporting Initiative (GRI), New Economics Foundation (NEF), AccountAbility, principios de Naciones Unidas y códigos de gobierno corporativo y cumple con las siguientes características:

- Integración de los diferentes aspectos relativos a la RSC al máximo nivel de detalle, teniendo en cuenta el amplio espectro de conexiones entre la RSC y las operaciones de una gran empresa.
- La garantía y la credibilidad que ofrecen herramientas relacionadas con la RSC ampliamente aceptadas a nivel nacional e internacional.
- Posibilidad de transformar valoraciones cualitativas en cuantitativas que permiten dotar de objetividad a los resultados, facilitan la comparabilidad de los mismos y permiten el seguimiento de su evolución en el futuro.
- Minimización de la incertidumbre generada en la evaluación, a través de la aplicación de criterios comunes, así como de revisiones y comparaciones de los resultados por parte de los diferentes analistas que han evaluado la información ASG publicada por las empresas.

Los indicadores analizados se evalúan para cada empresa por un conjunto de analistas siguiendo una escala de 0 a 4 en función de la calidad de la información publicada siguiendo los siguientes criterios de valoración:

0 – Inexistente

1 – Se ha detectado información relacionada con al menos el 25% de los aspectos evaluados, pero esta es mayoritariamente anecdótica y no relevante frente al alcance de actividades, productos y/o geográfico de la empresa

2 – Se ha detectado información relacionada con al menos el 50% de los aspectos evaluados, pero esta es bastante limitada, y/o no es significativa frente al alcance de actividades, productos y/o geográfico de la empresa

3 – Se ha detectado información relacionada con al menos el 75% aspectos evaluados, pero ésta no se podría considerar todavía completa, y/o no cubre completamente todo el alcance de actividades, productos y geográfico

4 – Se ha detectado información relevante y descriptiva relacionada con el 100% de los aspectos evaluados, cubriendo todos los alcances de la organización.

Con el objetivo de homogeneizar al máximo el resultado de los análisis, intentando simultáneamente eliminar, en la medida de lo posible, las subjetividades individuales de los componentes del equipo de analistas se llevan a cabo las siguientes actuaciones:

- Definición conjunta del Modelo de Análisis utilizado para valorar a las empresas así como de los criterios de valoración para cada herramienta.
- Asignación de sectores de actividad completos a los miembros del equipo para garantizar una visión global del sector por una misma persona.
- Reuniones de revisión conjunta de valoraciones de empresas en los Análisis Básicos.
- Reuniones de revisión conjunta de los Informes por empresa.
- Revisión final por parte de un coordinador del estudio.

4. Resultados y Conclusiones

El análisis realizado sobre la información contenida en las memorias de RSC de las empresas del IBEX 35 y otros documentos elaborados por las empresas

como mecanismos de información, gestión y rendición de cuentas se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 1. Resultados por empresa

	DERECHOS HUMANOS Y LABORALES							
MEDIO AMBIENTE								
MEDIA IBEX	1,36	1,03	1,27	1,13	1,11	1,18	1,40	2 1,65 1,22

Los resultados que las empresas analizadas vuelcan en ocasiones grandes cantidades de información cuantitativa, cualitativa y valorativa sobre los resultados de su gestión como respuesta a los indicadores de referencia que se utilizan. Sin embargo, esta información carece todavía de rigurosidad, alcance, cantidad y calidad suficiente. En algunos casos, la información es inexistente ya que todavía algunas de las empresas del IBEX 35 obvian la conveniencia de rendir cuentas respecto a los resultados de su actividad en formato triple cuenta, cubriendo aspectos económicos, sociales y ambientales.

El análisis global realizado sobre la información contenida en las memorias de RSC de las empresas del IBEX 35 y otros documentos elaborados por las empresas como mecanismos de información, gestión y rendición de cuentas sitúa el resultado en el nivel de información escasa (1,22).

Al diferenciar entre la forma de obtención de la información (sistemas de gestión) y la cantidad y calidad de la información publicada (contenido), se observa que en ambos casos la valoración es escasa (1,40 y 1,18 respectivamente).

Estos resultados confirman que las empresas no han considerado como área estratégica y prioritaria el avance en la definición y despliegue de sistemas de gestión de su RSC. Lo que muestra el escaso reflejo que los compromisos públicos asumidos están teniendo en las operaciones de las grandes empresas españolas.

Los informes publicados ponen de manifiesto la escasa importancia dada por las empresas españolas a la identificación y gestión de riesgos extra-financieros adecuados a las características particulares de cada empresa y a todos los contextos en los que están presentes. Lo que cobra especial relevancia en los años recientes en los que en muchas de las empresas analizadas se han materializado riesgos de este tipo de gran relevancia para su funcionamiento, especialmente en los sectores de construcción y servicios financieros.

Entre las empresas analizadas es inusual la presentación de datos o información relevante sobre cómo se gestionan los distintos aspectos de la RSC de forma integrada en los procesos de gestión y decisión que desarrollan, en sus líneas de actividad o en las operaciones, administración y actividades comerciales. Esta cuestión es muy relevante para entender la realidad de la gestión de la RSC de una empresa, pues es necesario hacerlo con las relaciones, las tensiones y los trade-offs entre los distintos aspectos que se gestionan.

Para poder evaluar el desempeño de una empresa respecto de los impactos que produce, es necesario que la información permita establecer relaciones entre valoraciones económicas, indicadores medioambientales, resultados de percepción de las partes interesadas, etc. Los impactos medioambientales y su corrección tienen una conexión directa con aspectos económicos de viabilidad y rendimiento; algunos impactos en las comunidades locales, aumento del desempleo, emigración, tienen una relación directa con la repercusión que puede estar produciendo la actividad de una empresa en su entorno natural, por ejemplo por contaminación de las aguas en las que realizan pesca artesanal. Son estas relaciones las que presentan un panorama completo y complejo de cómo la empresa gestiona su RSC.

Algunos ejemplos de tensiones o trade-off, en los que se puede hacer evidente la relación tensa entre dos intereses y objetivos de la empresa, pueden ser:

- Intención de aportar al desarrollo de las sociedades donde operan y la utilización de posibles prácticas de elusión fiscal, como el uso de sociedades en paraísos fiscales
- Reducciones de plantilla y presentación de resultados económicos positivos en el mismo ejercicio
- Aumentar la producción y con ello los resultados financieros y cumplir con los objetivos de Kyoto disminuyendo la emisión de CO₂ (este es el caso de las empresas de energía y transporte, como ENDESA, IBERDROLA, IBERIA, ACS, ENAGAS, ABENGOA, OHL, etc.);
- Explotación de nuevos yacimientos energéticos en zonas ricas en biodiversidad (REPSOL)
- proteger y promover los derechos laborales, de la mujer y de la infancia, y un objetivo de externalización de la producción a proveedores en países donde dichos derechos no están garantizados (como es el caso de INDITEX o TELEFONICA);
- Aumentar la cobertura de prestación de servicios básicos como el agua, la electricidad y la telefonía a poblaciones y zonas remotas, donde los costes son tales que generan rendimientos económicos negativos para la empresa (FCC, ACCIONA, TELEFONICA, GAS NATURAL FENOSA, ENDESA, IBERDROLA, etc.)
- Concesión de créditos y financiación para actividades que pueden provocar importantes impactos negativos sociales y medioambientales (todos los bancos)
- Financiación de empresas dedicadas a la fabricación y venta de armamento, cuestión muy común entre las empresas del sector bancario español, tal y como muestra el estudio de SETEM
- Gestión del riesgo en la concesión de créditos y aportación a la recuperación económica de la sociedad incrementando la liquidez del sistema (todos los bancos)
- Iniciar procesos de desahucio por impago de hipotecas y favorecer la cohesión social y el ejercicio del derecho a la vivienda, evitando que sus clientes se conviertan en personas en riesgo de exclusión.
- Condiciones más duras en la contratación de seguros médicos, para perfiles vulnerables, (mujeres en edad fértil, ancianos, etc.) basados en criterios financieros.
- Emitir y producir programas de calidad, realizar un periodismo profesional y responsable y mantener un rendimiento económico (MEDIASET).
- Inversiones con un alto nivel de riesgo y de expectativas de beneficio a corto plazo, manteniendo una actitud de responsabilidad con los activos de los accionistas.

- La accesibilidad a los servicios financieros en áreas de escasa población desfavorecidas, motivada por la progresiva disminución del número de sucursales bancarias.

En conclusión, la mayor parte de las empresas analizadas no aportan datos suficientes sobre su triple cuenta de resultados que permita al lector poder evaluar de manera global sus actuaciones e impactos en las sociedades donde operan. Esto es más sensible en el caso de empresas que ofrecen servicios de interés público o servicios básicos para el desarrollo de las sociedades donde actúan o se trata de sectores oligopolíticos.

La transparencia de la información del impacto económico, social y ambiental es fundamental en toda relación que las empresas establezcan con sus partes interesadas, tanto para las decisiones de inversión, cómo evaluar la contribución o desmedro al desarrollo de las comunidades donde opera, entre otras materias.

Por ello las organizaciones deberían exponer en un ejercicio de reporte público, una exposición completa de los asuntos relevantes de sus procesos, procedimientos y supuestos implicados en la elaboración de la memoria, así como los impactos positivos o negativos que provocan en la sociedad de forma neutral, equilibrada y material. Esta es una cuestión esencial para su credibilidad ante los grupos de interés y la toma de decisiones por parte de éstos. Lo anterior exige un nivel de compromiso de las empresas para sus grupos de interés, de forma que los reportes atiendan tanto a un contexto de sostenibilidad en un sentido amplio como a las expectativas de éstos.

Bibliografía

AccountAbility (2006): *The Materiality Report: Aligning Strategy, Performance and Reporting*, London: AccountAbility.

Abad, F., Garrido, J., Olea, J., & Ponsoda, V. (2006): *Introducción a la psicometría. teoría clásica de los tests y teoría de la respuesta al ítem*, Universidad Autónoma de Madrid.

Albertini, E. (2014): "A descriptive analysis of environmental disclosure: A longitudinal study of French companies", *Journal of Business Ethics* 121(2), pp. 233-254.

Albu, N., Albu, C.N., Dumitru, M. & Dumitru, V.F. (2013), "Plurality or convergence in sustainability reporting standards?", *Amfiteatru Economic*, vol. 15, pp. 729-742.

Anders, S. B. (2014): "Website of the month: Sustainability reporting resources", *The CPA Journal* 84(3), pp. 72-73.

- Barkemeyer, R., Figge, F., Holt, D., & Hahn, T. (2009): "What the papers say: Trends in sustainability: A comparative analysis of 115 leading national newspapers worldwide". *The Journal of Corporate Citizenship* 33, pp. 68-86.
- Bouten, L., Everaert, P., Liedekerke, L.V., De Moor, L. and Christiaens, J. (2011): "Corporate social responsibility reporting: A comprehensive picture?", *Accounting Forum* 35(3), pp. 187-204.
- Bremser, W. G. (2014): "A growing interest in sustainability", *The CPA Journal* 84(3), pp. 15-17.
- Comisión Europea, (2011): *Summary report of the responses received to the public consultation on disclosure of non-financial information by companies*. European Commission, Directorate General for the Internal Market and Services.
- Cooper, S. M., & Owen, D. L. (2007): "Corporate social reporting and stakeholder accountability: The missing link", *Accounting, Organizations and Society* 32(7), pp. 649-667.
- CorporateRegister.com, (2013): *CRPerspectives 2013. Global Reporting Trends and Stakeholder Views*, CorporateRegister.com.
- Daub, C. (2007), "Assessing the quality of sustainability reporting: an alternative methodological approach", *Journal of Cleaner Production* vol. 15, no. 1, pp. 75-85.
- Dawkins, C. E. (2014): "The principle of good faith: Toward substantive stakeholder engagement", *Journal of Business Ethics*, 121(2), pp. 283-295.
- de la Cuesta, M., Valor, C., & Holgado, P. (2012): "Irresponsibility through corporate eyes: Reporting of human rights compliance by Spanish listed companies", *International Journal of Business and Management*, 7(4), pp. 69-83.
- English, D. M., & Schooley, D. K. (2014): "The evolution of sustainability reporting", *The CPA Journal*, 84(3), pp. 26-35.
- Epstein, M.J. (2004): "The Identification, Measurement and Reporting of Corporate Social Impacts: Past, Present and Future", *Advances in Environmental Accounting and Management*, 2(1), pp. 1–29.
- Figge, F. (2005): "Value-based environmental management. from environmental shareholder value to environmental option value", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12(1), pp. 19-30.
- Figge, F., Hahn, T., Schaltegger, S., & Wagner, M. (2002): "The sustainability balanced scorecard - linking sustainability management to business strategy", *Business strategy and the Environment*, 11(5), pp. 269-284.
- Fombrun, C. y Shanley, M. (1990): "What's in a name? Reputation building and corporate strategy" *The Academy of Management Journal*, 33(2), pp. 233-258.
- Friedman, A.L. & Miles, S. (2001), "Socially Responsible Investment and Corporate Social and Environmental Reporting in the UK: An Exploratory Study", *The British Accounting Review*, vol. 33, no. 4, pp. 523-548.

Gallardo-Vázquez, D., Sánchez-Hernández, M. I., & Corchuelo-Martinez-Azua, M. B. (2013): "Validación de un instrumento de medida para la relación entre la orientación a la responsabilidad social corporativa y otras variables estratégicas de la empresa", *Revista de Contabilidad*, 16(1), pp. 11-23.

Gallego, I. (2006): "The use of economic, social and environmental indicators as a measure of sustainable development in Spain", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 13(2), pp. 78-97.

García, T., & Mulero, E. (2007): "Medida de los factores claves del éxito de la I D: El constructo y sus dimensiones", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 32, pp. 15-47.

Global Reporting Initiative, (2011): *Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad. Versión 3.1*. The Netherlands: Global Reporting Initiative.

Global Reporting Initiative, (2013): *Sustainability Reporting Guidelines. Principles and Standard-Disclosures*. Amsterdam: Global Reporting Initiative.

Graafland, J. J., Eijffinger, S. C., & SmidJohan, H. (2004): "Benchmarking of corporate social responsibility: Methodological problems and robustness", *Journal of Business Ethics*, 53(1-2), pp. 137-152.

Gray, R., Kouhy, R. and Lavers, S., (1995): "Corporate social and environmental reporting: A review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure", *Accounting, Auditing and Accountability*, 8 (2), pp. 47-77.

Hahn, R. y Kühnen, M. (2013): "Determinants of sustainability reporting: Reviewing results, trends, theory, and opportunities in an expanding field of research", *Journal of Cleaner Production*, 59, pp. 5-21.

Holder-Webb, L., Cohen, J. R., Nath, L., & Wood, D. (2009): "The supply of corporate social responsibility disclosures among US firms", *Journal of Business Ethics*, 84(4), pp. 497-527.

Hwy-Chang Moon, Jimmyn Parc, So Hyun Yim, & Nari Park. (2011): "An extension of Porter and Kramer's creating shared value (CSV): Reorienting strategies and seeking international cooperation", *Journal of International and Area Studies*, 18(2), pp. 49-64.

International Integrated Reporting Committee (2011): *Towards integrated reporting. Communicating Value in the 21st Century*. IIRC. www.theiirc.org [20 diciembre 2011].

Jorge, M. L., Madueño, J. H., & Martínez, D. M. (2013): "Relación entre la rse y el performance competitivo en la pequeña y mediana empresa: Un estudio empírico", *AECA: Revista De La Asociación Española De Contabilidad y Administración De Empresas*, 104, pp. 9-12.

Junior, R.M., Best, P.J. and Cotter, J., (2014): "Sustainability Reporting and Assurance: A Historical Analysis on a World-Wide Phenomenon", *Journal of Business Ethics*, 120(1), pp. 1-11.

Kolk, A. (2003): "Trends in sustainability reporting by the fortune global 250", *Business Strategy and the Environment*, 12(5), pp. 279-291.

Kolk, A., & Perego, P. (2010): "Determinants of the adoption of sustainability assurance statements: An international investigation", *Business Strategy and the Environment*, 19(3), pp. 182-198.

Laglera, J. L. M., & Collado, J. C. (2009): "Estudio empírico de la aplicación de ítem parcels en modelos de ecuaciones estructurales", *XIII Congreso De Ingeniería De Organización*, pp. 1256-1265.

Larrinaga, C., Carrasco, F., Correa, C., Llena, F., & Moneva, J. (2002): "Accountability and accounting regulation: The case of the Spanish environmental disclosure standard", *European Accounting Review*, 11(4), pp. 723-740.

Larrinaga-Gonzalez, C., Carrasco-Fenech, F., Caro-Gonzalez, F. J., Correa-Ruiz, C., & Paez-Sandubete, J. M. (2001): "The role of environmental accounting in organizational change-an exploration of Spanish companies", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(2), pp. 213-239.

Lynch, N. C., Lynch, M. F., & Casten, D. B. (2014): "The expanding use of sustainability reporting", *The CPA Journal*, 84(3), pp. 18-24.

Madueño, J.H., Jorge, M.L. & Martínez-Martínez, D. (2013), "Relación entre responsabilidad social y performance en las pequeñas y medianas empresas: Revisión bibliográfica/Relationship between social responsibility and performance in small and medium enterprises: Literature review", *Cuadernos de Gestión*, vol. 13, no. 2, pp. 39-65.

Mascaray Laglera, J.L., Conde Collado, J. (2009) "Estudio empírico de la aplicación de ítem parcels en modelos de ecuaciones estructurales", *XIII Congreso de Ingeniería de Organización*, pp. 1256-1265

Morhardt, J. E., Baird, S., & Freeman, K. (2002): "Scoring corporate environmental and sustainability reports using GRI 2000, ISO 14031 and other criteria", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 9(4), pp. 215-233.

Nikolaeva, R., & Bicho, M. (2011): "The role of institutional and reputational factors in the voluntary adoption of corporate social responsibility reporting standards", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 39(1), pp. 136-157.

OBRSC, (2013): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2011*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2012): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2010*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2011): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2009*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2010): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2008*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/> .

OBRSC, (2009): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2007*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2008): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2006*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2007): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2005*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2006): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2004*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

OBRSC, (2005): *La Responsabilidad Social Corporativa en las Memorias Anuales de las Empresas del IBEX 35. Análisis del ejercicio 2003*, Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa <http://www.observatoriorsc.org/>

Pamies, D. S., & Jiménez, J. A. (2011): "La naturaleza de la relación entre la responsabilidad social de la empresa (RSE) y el resultado financiero/The nature of the relation between corporate social responsibility (CSR) and financial performance", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(4), pp. 161-175.

Pruñonosa, J. T., Retolaza, J. L., & San-Jose, L. (2012): "Gobernanza multifiduciaria de stakeholders: Análisis comparado de la eficiencia de bancos y cajas de ahorros", *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, (108), pp. 152-172.

RIVES, J., & BAÑÓN, A. (2008): "La responsabilidad social corporativa como determinante del éxito competitivo: Un análisis empírico", *Revista Europea de dirección y Economía de la Empresa*, 17(3), pp. 27-42.

Rives, L. M., & Bañón, A. R. (2008): "¿Moda o factor competitivo? un estudio empírico de responsabilidad social corporativa en pyme", *Información Comercial Española*, 842, pp. 177.

Reverte, C. (2009): "Determinants of corporate social responsibility disclosure ratings by Spanish listed firms", *Journal of Business Ethics*, 88(2), pp. 351-366.

Romolini, A., Fissi, S., & Gori, E. (2014): "Scoring CSR reporting in listed companies - evidence from Italian best practices", *Corporate Social - Responsibility and Environmental Management*, 21(2), pp. 65.

Rotheroe, N., & Richards, A. (2007): "Social return on investment and social enterprise: Transparent accountability for sustainable development", *Social Enterprise Journal*, 3(1), pp. 31-48.

Schaltegger, S., & Figge, F. (2000): "Environmental shareholder value: Economic success with corporate environmental management", *Eco - Management and Auditing*, 7(1), pp. 29-42.

Searcy, C., & Buslovich, R. (2014): "Corporate perspectives on the development and use of sustainability reports", *Journal of Business Ethics*, 121(2), pp. 149-169.

Shared value.(2011): *Business and the Environment*, 22(3), pp. 1-3.

Tuan, M. (2008): *Measuring and/or estimating social value creation: Insights into eight integrated cost approaches*, Seattle: Bill and Melinda Gates Foundation.

UNCTAD, (2013): UNCTAD Global CSR Retreat, 12-14 March 2013.

Valderrama, T. G., Pinzón, P. A., & Rodríguez, G. C. (2003): "Hacia la medida de la innovación empresarial: El proceso de validación de escalas", *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española De Financiación y Contabilidad*, 32(116), pp. 17-61.

Vallejos, P. M. (2011): *Guía para construir cuestionarios y escalas de actitudes*, Guatemala: Universidad Rafael Landívar

Vega, G. (2002): "Wet sneakers, bottom lines, and other obstacles to spirituality", *Teaching Business Ethics*, 6(1), pp. 5-14.

Wilmshurst, T. D., & Frost, G. R. (2000): "Corporate environmental reporting: A test of legitimacy theory", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 13(1), pp. 10-26.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Principales impactos ambientales y sociales del sector financiero derivados de su negocio de banca comercial, banca corporativa y gestión de activos.

Beatriz Fernández Olit, Marta de la Cuesta y Eva Pardo

Cátedra Telefónica-UNED de Responsabilidad Corporativa y Sostenibilidad

PRINCIPALES IMPACTOS AMBIENTALES Y SOCIALES DEL SECTOR FINANCIERO DERIVADOS DE SU NEGOCIO DE BANCA COMERCIAL, BANCA CORPORATIVA Y GESTIÓN DE ACTIVOS.

Beatriz Fernández Olit, beaolit@gmail.com

Marta de la Cuesta, mcuesta@cee.uned.es

Eva Pardo, epardo@cee.uned.es

Resumen

El análisis de los graves impactos sociales y ambientales que el negocio bancario ha generado durante los periodos de esplendor y crisis financiera de la última década, constata la insuficiencia de los modelos clásicos de evaluación y *reporting* en RSC del sector financiero. Así, se propone un modelo revisado, actualizado y más riguroso de evaluación para dicho sector, que contemple su responsabilidad, aún indirecta, sobre acuciantes problemas globales como por ejemplo las hambrunas derivadas de la especulación con alimentos, o la recesión de los derechos sociales asociados a la especulación con deuda pública.

Teniendo como base la propuesta de este nuevo modelo de evaluación, se han creado varios rankings en responsabilidad comercial de los bancos europeos durante el periodo 2006-2010, utilizando dos diferentes bases de datos de sostenibilidad de empresas. El contraste por paneles entre la banca líder y rezagada muestra una relación consistente entre el tipo de negocio bancario que se desarrolla (de base, vinculado a la intermediación bancaria/diversificado, con mayor protagonismo de las actividades de inversión) y su grado de RSC comercial, cuestionando la insostenibilidad social y ambiental del modelo de gran banca universal.

Palabras clave: Banca, RSC, impactos sociales, medio ambiente.

Clasificación JEL: O16 - Mercados financieros, ahorro e inversión de capital.

1. Introducción

Cuando en septiembre de 2008 se declaraba la primera gran crisis financiera y económica del siglo XXI, comenzó un curioso proceso de reflexión colectiva sobre las implicaciones humanas, sociales y éticas de las operaciones financieras y bancarias. Hasta ese momento se prestaba una mínima atención a sus consecuencias (no sólo desde una perspectiva ética, sino incluso desde la económica a largo plazo) y se confiaba en la creciente sofisticación técnica, pese a la consecuyente opacidad. Los expertos en ingeniería financiera y los propios organismos reguladores reconocieron haber sido incapaces de controlar todas las dimensiones y efectos de los productos que habían autorizado y puesto en circulación.

En el caso de España, las consecuencias fueron especialmente duras: la crisis de liquidez, la contracción del mercado de crédito, y la incertidumbre generalizada se contagiaron rápidamente. Posteriormente, y cuando los efectos de la crisis exigieron recapitalizar las entidades financieras para fortalecer sus dañados balances por el excesivo riesgo inmobiliario, se utilizaron prácticas habituales en banca como el lanzamiento de productos 'estrella' desde las sucursales, para colocar entre sus clientes masivas emisiones de participaciones preferentes y otros productos híbridos. La reflexión que ya estaba calando en el ámbito internacional sobre la necesidad de evaluar riesgos sociales respecto al desempeño de los productos financieros (qué y cómo se comercializa) no parecía haber profundizado en España. Como consecuencia, miles de familias españolas vieron mermados e inmovilizados sus ahorros en activos altamente devaluados y carentes de liquidez. Todo ello en un entorno de decrecimiento del PIB, de aumento del desempleo hasta superar el 26% de la población activa, y de sobreendeudamiento generalizado.

Ciertos factores que aceleraron el crecimiento económico y financiero previo, también propiciaron la crisis (Torrero Mañas 2009): i) aceleración aguda en el ritmo de innovación financiera; ii) pronunciado aumento de activos y pasivos financieros en relación al PIB; iii) mayor peso de los mercados financieros en relación a la intermediación bancaria; iv) extraordinario crecimiento de los derivados; v) protagonismo creciente de instituciones escasamente reguladas como los *hedge-funds* y los fondos estructurados; y vi) aumento de la globalización de las finanzas. Todos pueden ser analizados desde la óptica de la transparencia, de la sostenibilidad y de la gestión de riesgos, quedando muy lejos de las premisas de la RSC que priorizan una visión a largo plazo y transparencia. La relación entre la gestación y desarrollo de la crisis financiera global y la responsabilidad social de las empresas ha sido objeto de un amplio debate, apelando especialmente al sector financiero como clave para transformar procesos, evitar riesgos futuros y reactivar la economía .

La banca ha de contar con que de la realización eficaz y eficiente de su función depende no sólo la salud del sector financiero, sino la de toda la economía de un país o región, debido al papel de 'motor económico' que se le confiere (Argandoña 2009). Los impactos económicos, bien sean positivos o negativos, tienen su traducción simultánea en impactos sociales. En este trabajo se estudian diferentes tipos de impactos sociales y ambientales de la banca desde la perspectiva de su ámbito de negocio (dimensión externa o comercial), cuyos

orígenes están relacionados con responsabilidades consideradas primarias, meramente técnicas o financieras (Prior y Argandoña 2009). No obstante, y por similitud con el tratamiento que obtiene este tipo de impactos en otros sectores de actividad, son definidos, enmarcados y gestionados a través del concepto de RSC. Según de la Cuesta et al (2006) la incorporación de la RSC en el sector bancario abarca dos dimensiones: la aplicación en sus operaciones internas (responsabilidad social interna); y la integración en la intermediación financiera o bancaria y en la gestión de activos (responsabilidad social externa o comercial) que incluye la consideración de criterios sociales y ambientales en el diseño de productos, en la política de crédito, etc.

Existe un conflicto entre la responsabilidad hacia dos grupos de interés en el caso de la banca: el excesivo celo en la maximización de beneficios para los accionistas ha sido señalado como uno de los factores causantes de la crisis financiera (Bowman et al, 2014), y este enfoque liberal del modelo bancario es percibido como un riesgo y una merma de atención hacia otros grupos de interés, incluidos los clientes o usuarios (Pérez-Ruiz y Rodríguez-del Bosque, 2012).

A continuación se realizará un mapeo basado en fuentes empíricas¹ de los principales impactos sociales y ambientales causados por el negocio comercial del sector bancario durante la última década, prestando especial atención al periodo de crisis y al entorno español.

2. Un mapeo de los riesgos sociales y ambientales actuales del negocio bancario.

2.1. Sobreendeudamiento

El sobreendeudamiento de las familias y de la pequeña y mediana empresa tiene un potencial efecto nocivo tanto a nivel económico como a nivel social a medio y largo plazo. El principal indicador de alarma del desencadenamiento de una futura crisis bancaria es el aumento del crédito doméstico privado (Babecký et al, 2012). El sobreendeudamiento es sinónimo de mayor riesgo sistémico asumido por la banca de un país, y una mayor vulnerabilidad ante las consecuencias de una potencial crisis.

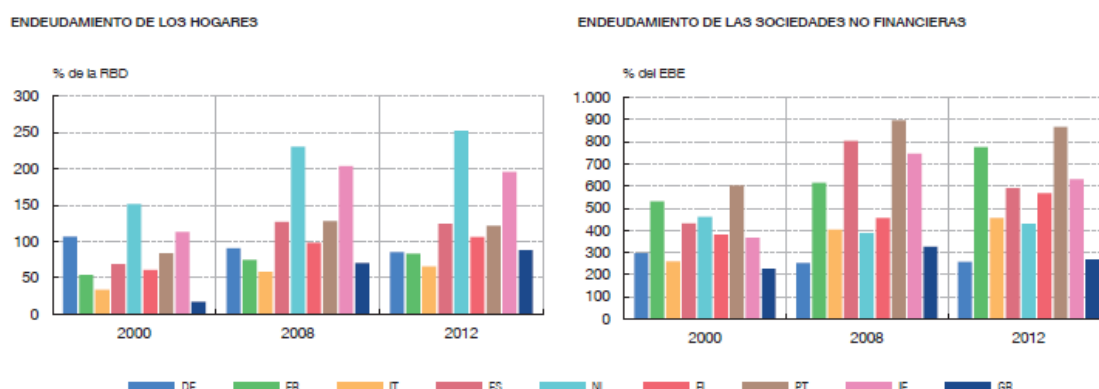
La responsabilidad de reducir el riesgo de los ahorradores implica que las entidades bancarias evalúen y gestionen correctamente el riesgo de los prestatarios y aseguren una utilización prudente del préstamo (Babecký et al, 2012). Ambas cuestiones son incompatibles con la generación de sobreendeudamiento entre la clientela de una entidad bancaria, y cuando esto se genera podría argumentarse que dicha entidad ha faltado a sus propias responsabilidades económicas y técnico-financieras, y por consiguiente a su propia responsabilidad social en base a las fuertes consecuencias sociales.

Desde el año 2006, diversas instituciones supervisoras alertaron del excesivo endeudamiento de los hogares y de las empresas no financieras en España, tanto desde una perspectiva histórica como en comparación con las economías del entorno (Banco de España, 2012 (a)). Dicha progresión puede observarse

¹ Se han revisado bases documentales de prensa, organizaciones sociales y organismos reguladores.

en la figura 1. No obstante, los bajos tipos de interés y por tanto de márgenes de intermediación, indujeron a la banca comercial a alcanzar sus objetivos de beneficio a través de una política extensiva de préstamo a familias y a empresas. Existe relación directa entre el aumento progresivo de beneficios de la banca en el periodo pre-crisis y el crecimiento del crédito durante esos años². Por tanto, el análisis en perspectiva plantea el conflicto de interés vivido por todo el sector bancario comercial, y por cada entidad en particular, entre la maximización de resultados económicos a corto plazo, y el impacto social e incluso la propia asunción de riesgos económicos a largo plazo: un dilema clásico en el marco de la RSC.

Fig. 1. Comparativa de ratios de endeudamiento de hogares y empresas



Fuente: Banco de España, 2012 (a). Informe Anual, con datos de la Comisión Europea y el Banco Central Europeo.

2.2. Exclusión financiera

El acceso a los servicios financieros es identificado como un factor fundamental de cohesión social, junto con los servicios bancarios de base, la discriminación positiva de determinados colectivos (personas con pocos recursos, minorías étnicas, estudiantes, discapacitados, población rural, etc.), y el desarrollo del territorio, necesitado de flujo de financiación (De Serres y Roux, 2006). En España la contracción de la red de oficinas puede aumentar los niveles de exclusión financiera territorial³. El cierre de sucursales afecta a zonas ya doblemente golpeadas por el descenso brusco de su principal actividad económica, la construcción, y por la generación de bolsas de pobreza (Fernández Olit, 2012). El vínculo entre la exclusión financiera y la exclusión social, en constante aumento en España, facilita un círculo vicioso para la expansión de ambas. Las figuras 2 y 3 muestran el paulatino descenso en el número de sucursales bancarias en municipios españoles de más de mil habitantes desde 2009, acelerado a partir del 2011. Es en dicho año cuando se

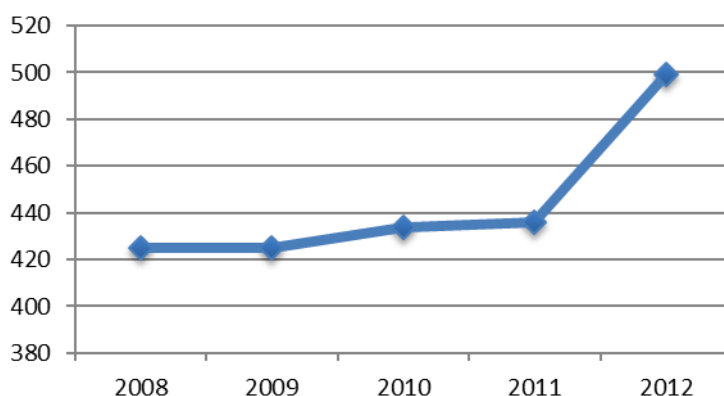
² Véase por ejemplo, "Los beneficios de los bancos españoles aumentaron un 41,2% hasta septiembre. El beneficio atribuido de las entidades ascendió a la cifra récord de 11.659 millones de euros, según ha informado hoy la Asociación Española de Banca (AEB) en rueda de prensa". El País, Economía, 27/11/2006. http://economia.elpais.com/economia/2006/11/27/actualidad/1164616375_850215.html

³ El riesgo de exclusión financiera territorial queda definido como la suma de municipios españoles de más de 1.000 habitantes sin sucursal bancaria o con una única entidad financiera presente.

observa la aceleración del porcentaje de municipios sin sucursal bancaria en España (del 3,22% al 3,68% del total de municipios de más de mil habitantes). La preocupación social en España por este fenómeno va en aumento⁴, habiendo suscitado incluso la intervención de la Defensora del Pueblo.

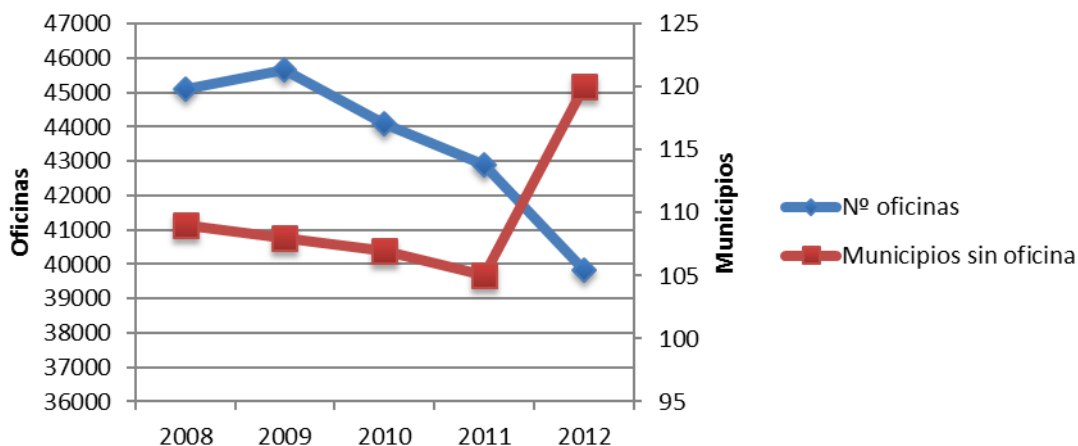
Las actuaciones bancarias en pro de la inclusión financiera incluyen: medidas directas, tipología de productos que integran esta visión, así como datos sobre la distribución de oficinas, sobre concesión de crédito según tipologías de clientes, etc.

Fig. 2. Municipios de más de mil habitantes en riesgo de exclusión financiera territorial



Fuente: González Díaz (2013). UNED y Universidad Jaime I.

Fig. 3. Evolución del número total de oficinas y del número de municipios de más de 1.000 habitantes sin sucursal bancaria en España (2008-2012).



Fuente: González Díaz (2013). UNED y Universidad Jaime I.

⁴ Véase por ejemplo: “El cierre de sucursales deja a 20.000 gallegos en la exclusión financiera”. La Voz de Galicia, Economía, 24/09/13 y “La exclusión financiera lleva siempre a la exclusión social” entrevista a M^a Luisa Cava de Llano, Defensora del Pueblo en funciones. El País, 26/02/2012

2.3. Desahucios

Muy relacionada con la exclusión financiera se encuentra la pérdida de la vivienda o del local de trabajo por impago de la deuda hipotecaria. Los desahucios se han convertido en un grave problema social cuyo impacto global a gran escala ha delatado graves deficiencias técnicas y financieras en la concesión de crédito pre-crisis de las entidades bancarias. La pérdida de la vivienda lleva a la exclusión social de muchas familias y la inclusión de estas personas en las listas de morosos les condena a la exclusión financiera (Defensor del Pueblo, 2012).

La crisis de las hipotecas *subprime* ha causado el desahucio de cuatro millones de familias en Estados Unidos, además de otros cuatro millones de hogares en proceso de estarlo (Dowell-Jones y Kinley, 2011). La diligencia bancaria pasa necesariamente por la adaptación de los productos vendidos a las necesidades y capacidades de los colectivos a atender, incluyendo la valoración de su grado de cultura financiera. Las hipotecas *subprime* se convirtieron además en un producto financiero altamente tóxico por la introducción de ingeniería financiera compleja con el objetivo de distribuir el riesgo de estas operaciones (Dowell-Jones y Kinley, 2011).

En España el seguimiento cuantitativo del número de levantamientos debidos a impago hipotecario se hace complejo por la falta de registro homogéneo y estructurado de este fenómeno; pero, según datos del Consejo General del Poder Judicial, se estima que entre 2008 y finales de 2012 se produjeron 362.776 desahucios (Colau y Alemany, 2013). En marzo del 2012 se aprobó el Real decreto ley de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, que incluye un Código de Buenas Prácticas Bancarias en el que se contemplan medidas excepcionales para la resolución de los impagos procedentes de personas por debajo del umbral de exclusión social. Dicho código es de adhesión voluntaria por parte de las entidades bancarias. Posteriormente se publicó la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, que reconoce expresamente el drama social que supone la pérdida de la vivienda habitual. Asimismo, la Comisión de Seguimiento del Código de Buenas Prácticas reconoce⁵ un saldo dudoso de crédito a la adquisición de vivienda con garantía hipotecaria de hogares de 19.123 millones de euros en el segundo trimestre de 2012, es decir, un 3,38% del total; con una morosidad aumentada desde el 0,72% en 2007 al 3,28% a mediados de 2012.

Así, la evaluación de impacto social de las entidades bancarias cabe actualizarse con indicadores de aplicación de buenas prácticas bancarias como la dación en pago, la renegociación de deudas, acceso al alquiler social, etc.

2.4. Desaparición de empresas y empleo: inclusión financiera de la pyme

Una de las funciones indisociables de la actividad bancaria debe ser el acompañamiento al desarrollo del tejido empresarial, que en su mayor parte está formado por pymes y ha de considerarse como responsabilidad social externa de la banca desde dos perspectivas:

⁵ Primer informe trimestral. Correspondiente al periodo marzo – junio 2012.

- (i) La composición de la cartera de crédito es definida por las entidades financieras. Dentro de los principios de la inclusión financiera está el promover el acceso a financiación por parte de la pyme, pero los criterios de maximización de la ratio rentabilidad/riesgo han promovido en muchos casos que las operaciones que se hayan favorecido hayan sido las de mayor envergadura y con grandes empresas, siguiendo la creencia “*too-big-to-fail*”⁶. Así, la banca tradicional ha discriminado negativamente a la pyme por asociarla con menor información y mayor riesgo, siendo el sector empresarial más afectado por los recortes de liquidez y la restricción del crédito, que han ayudado al cierre masivo de pymes y a la destrucción de empleo (Banco de España, 2012(b))⁷. El Banco Central Europeo recalca con preocupación en este tema – por su gran efecto en la disminución de empleo - y cuestiona la idoneidad de los parámetros utilizados por la banca española para evaluar financieramente a las pymes (Banco de España, 2012(b))⁸. Por el contrario “el negocio bancario alternativo muestra la ventaja competitiva de estar muy próximo a la economía real, con una cartera crediticia [...] directamente vinculada a proyectos y a empresas, que supone un menor riesgo que el que han asumido, con motivación especulativa, otras entidades de perfil tradicional” (Cabaleiro y Rodríguez, 2008).
- (ii) En el apoyo crediticio prestado a la actividad económica, además de existir una discriminación negativa por tamaño, tampoco se ha considerado la cuestión de la sostenibilidad social y ambiental, derivando en un apoyo masivo a grandes proyectos, con mayores impactos sociales o ambientales no controlados. Ha de tenerse en cuenta que en Europa las pymes contribuyen en un 64% al impacto negativo total sobre el medio ambiente, porcentaje equivalente al de su contribución al empleo y la producción. No obstante, dicho impacto constituye la suma total de un sector para el cual el impacto ambiental individual por empresa es pequeño (Constantinos et al, 2010).

2.5. Productos ‘tóxicos’ y pérdida de ahorro de las familias.

Algunos estudios avalan una menor repercusión negativa directa de la crisis financiera en los hogares de menor renta y menor cultura financiera europeos

⁶ Un ejemplo de esto es la excesiva exposición que la banca española ha generado en sus balances en relación con el crédito destinado al sector constructor e inmobiliario, incluso por parte de entidades de banca supuestamente social, como las cajas de ahorro, en cuyo ideario fundacional se encuentra el desarrollo local.

⁷ El pico más negativo vivido por las pymes españolas se situó en el segundo semestre de 2009, cuando un 35% de las empresas encuestadas consideraba la falta de acceso a la financiación bancaria su principal problema y un 25% de ellas habían visto denegadas sus peticiones. Según la percepción de las pymes, la accesibilidad a la financiación bancaria se ha deteriorado aún más desde 2009, hecho consecuente con un descenso paulatino del volumen de crédito concedido en España, que por ejemplo disminuyó en un 13% entre julio de 2012 y julio de 2013. Los datos muestran una mejor situación comparativa tanto de las grandes empresas españolas como de las pymes europeas.

⁸ Conclusiones del estudio realizado en conjunto por el BCE, el Fondo Monetario Internacional, la Comisión Europea, el Supervisor Bancario Europeo (EBA) y el Tesoro Español.

(Bucher-Koenen y Ziegelmeier, 2011)⁹. Se basan en una menor exposición al riesgo financiero de este tipo de hogares, aunque advierten que a largo plazo las consecuencias sí pueden ser más negativas, pues ha aumentado su aversión a participar en los mercados financieros, lo que podría afectar incluso al nivel de recepción de pensiones futuras. Aun así, en el caso de Alemania apenas un 20% de los hogares reportan pérdidas patrimoniales por culpa de la crisis financiera, con una media de 2.560 € o un 3,6% de sus activos financieros brutos.

La situación en España se diferencia por dos motivos:

- i. La gran mayoría de hogares españoles, y en particular aquellos con menores recursos y cultura financiera, materializan sus ahorros en forma de vivienda o propiedad inmobiliaria¹⁰, activos que han perdido más de un tercio de su valor desde 2008.
- ii. El escándalo de los productos financieros híbridos ha afectado masivamente a personas y familias con escasa cultura financiera, edad avanzada, y bajo perfil de riesgo: 6.212 millones de euros se colocaron en preferentes y deuda subordinada incumpliendo la normativa vigente, lo que llevará a expedientar a nueve de los trece grandes grupos bancarios españoles (Comisión de Seguimiento de Instrumentos Híbridos de Capital y Deuda Subordinada, 2013)¹¹. Las principales infracciones han consistido en “i) colocación de productos híbridos sin valorar la conveniencia, ii) incorrecta valoración de la conveniencia o idoneidad del producto para el cliente, iii) inadecuada gestión de conflictos de interés e iv) inadecuada información”; y son reconocidas como malas prácticas frecuentes del sector bancario.

2.6. Blanqueo de capitales

La utilización de diferentes servicios bancarios es una de las principales vías de blanqueo de capitales, por lo que las entidades de crédito figuran en el primer lugar de la lista de sujetos obligados por ley a aplicar las siguientes medidas de diligencia debida en todas aquellas circunstancias de riesgo: Identificación de sus clientes; conservación de documentos; comunicación de operaciones sospechosas; *reporting* sistemático; sistemas de control; y confidencialidad.

Las estimaciones del Fondo Monetario Internacional consideran que el volumen de capitales blanqueados cada año oscila entre el 3% y el 5% del Producto Bruto Mundial, lo que se traduce en cuota de poder económico, institucional y político que gana el crimen organizado. La transferencia internacional de tal volumen de fondos puede desestabilizar un sector económico (como el inmobiliario, con el incremento injustificado del precio de los activos) o producir

⁹ Téngase en cuenta que el enfoque de dicho estudio es la valoración de la pérdida de valor de los activos financieros de los hogares, y que el escenario analizado es europeo y no estrictamente español.

¹⁰ De hecho, el 80% del ahorro familiar se destina a la inversión inmobiliaria (INVERCO, 2012), y según el Banco de España (2012), dichos activos han sido depreciados en un 34,4% desde el segundo trimestre de 2008, momento de comienzo del proceso de ajuste, hasta finales de 2012, con la perspectiva de que el precio de la vivienda continúe cayendo al menos dos años más.

¹¹ Según la configuración del sector bancario español en la fecha de referencia.

consecuencias económicas y sociales muy negativas en países con mercados pequeños y estructuras sociales vulnerables, como es el caso de muchos países en desarrollo (del Cid Gómez, 2009).

Pese a la existencia de iniciativas autorreguladoras del propio sector financiero, como el Grupo Wolfsberg, cabría valorar la exhaustividad y dirigencia con la que se aplican los sistemas de control del blanqueo de capitales en las diferentes entidades bancarias, ya que el interés que le conceden los altos directivos está disminuyendo, mientras que los costes asociados al cumplimiento de la regulación tienen tendencia al alza (KPMG, 2011).

2.7. Sector financiero y derechos humanos globales.

El impacto directo sobre los derechos humanos del sector bancario suele analizarse o evaluarse a través de sus actividades comerciales, esto es, a través de la financiación o concesión de crédito, especialmente para grandes proyectos (*project finance*), a través de la inversión institucional, o a través de la gestión de activos, que suponen la canalización de inversión hacia empresas que sí pueden estar involucradas en serias vulneraciones de los derechos humanos. Existen diversos compromisos y sistemas de evaluación de riesgos en derechos humanos que abordan esta actividad comercial, como los Principios de Ecuador o los Principios de Inversión Responsable de la ONU.

Pero existen fallos más profundas del sistema financiero que impiden prever efectos globales sobre los derechos humanos de la práctica bancaria y financiera, pese a la aplicación y suscripción de numerosos códigos y estándares¹²: Se ha constatado que el sistema financiero, con sus altos grados de complejidad e internacionalización, provoca crisis en ciclos de 5-7 años, con graves perjuicios en cuanto al retroceso de derechos económicos y sociales de amplios grupos de población, que generalmente ven aumentado su nivel ya alto de vulnerabilidad, y sin que muchas veces se puedan aplicar medidas eficaces siquiera a nivel de los estados (Dowell-Jones y Kinley, 2011). Se hace necesario avanzar en la reflexión sobre este punto, y en los impactos negativos que las finanzas globales, más allá de entidades concretas, están teniendo en términos de derechos humanos a nivel mundial. Así, las repercusiones sobre los derechos de las personas más pobres, derivadas de la crisis mundial y la contracción de la actividad económica, no han sido globalmente cuantificadas ni atribuidas al sector financiero como riesgo asociado a su actividad comercial. La aplicación del marco de Naciones Unidas “proteger, respetar y remediar” (Ruggie, 2011) en relación a los derechos humanos y la actividad de las empresas multinacionales, se hace compleja para esos impactos indirectos y la banca la rehúye.

Como ejemplo, la crisis de las hipotecas *subprime* vulneró los derechos humanos de personas con escasa cultura financiera a través de los siguientes factores: prácticas fraudulentas y abusivas (por ejemplo, la aplicación de tipos

¹² Téngase en cuenta que los 800 mayores firmantes de los Principios de Inversión Responsable de ONU, suman 22.000 billones de USD, pero además de realizar una declaración de intenciones relativamente inconsecuente, están condicionados por un mercado financiero global que supera el trillón de USD y que ha establecido unas reglas de juego con interconexiones sumamente complejas, altísima opacidad y aplicación de las teorías financieras neoliberales, de las que los 22.000 billones iniciales no pueden escapar.

de interés moderados en inicio, con aumento brusco a partir de un cierto momento del repago, con la consecuencia de que la cuota mensual superara los ingresos netos del prestatario); vulneración del derecho a réplica (que incluye la necesidad de haber recibido información comprensible, abierta y adecuada); del derecho de no discriminación (ya que las cláusulas abusivas han sido generalmente aplicadas a colectivos de género, raza, edad caracterizadas por ser relativamente más pobres); y por falta de derecho a remedio (por falta de cobertura por parte de la ley de las ‘demandas’ de gran parte de los afectados, y generalmente por carencia de recursos financieros para iniciar un proceso legal) (Dowell-Jones y Kinley, 2011).

2.8. Crisis alimentaria

Uno de los casos más directos de la relación entre las operaciones comerciales del sector financiero y la vulneración de los derechos humanos es la inversión en materias primas o *commodities*. Dicha inversión se realiza en gran parte de forma especulativa sobre valores futuros, es decir, opciones de compra de estas materias primas. El volumen de inversión de las entidades financieras en futuros sobre materias primas se ha acelerado: por ejemplo, entre 2003 y 2008 se ha multiplicado por doce.

Se ha confirmado que las operaciones realizadas por las entidades financieras afectan al establecimiento de los precios futuros de las materias primas, que dejan de estar sujetos a la oferta y demanda del mercado real (Henderson et al, 2012). Incluso se afirma que esta fijación de precios depende del propio comportamiento o decisión de las entidades financieras, siendo los aumentos de precios permanentes en el tiempo, sin evidencia de reversiones. Ha de recordarse que las materias primas son (i) el principal recurso económico de muchos países en desarrollo con altos niveles de pobreza; y (ii) alimentos como el arroz o el maíz, constituyen la base de la alimentación de gran parte de la población mundial, de los cuales dependen en mayor grado las personas más pobres.

Durante la crisis alimentaria de 2011, el Banco Mundial emitió un comunicado en el que reconocía que “el aumento del precio de los alimentos ha llevado a cerca de 44 millones de personas a la pobreza en los países en desarrollo desde junio pasado, mientras el costo de los alimentos continúa en ascenso y se aproxima a los niveles de 2008 [...]”¹³, con el consiguiente aumento de las hambrunas y la malnutrición. Durante la crisis de 2008 se estimó que la cifra de personas con hambre aumentó en 115 millones (Sánchez Díez y Vivero Pol, 2011). Tras dichas crisis se aceleró la revisión de estándares e iniciativas destinados a corregir las malas prácticas de inversión en la agricultura, como las Normas de Desempeño de la Corporación Financiera Internacional (Banco Mundial) y su Política de Sostenibilidad Ambiental y Social que han de cumplir todos los firmantes de los Principios de Ecuador.

¹³ Banco Mundial. Comunicado de prensa N°:2011/333/PREM. WASHINGTON D.C., 15 de febrero de 2011.
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANISH/0,,contentMDK:22834036~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html>

2.9. Conflictos armados y armas controvertidas.

Los conflictos armados y la inseguridad derivada de la proliferación de armamento (por ejemplo post conflicto bélico) en una sociedad, son situaciones en las que encontramos las mayores vulneraciones de los derechos humanos. El principal impacto del sector bancario en relación con los conflictos armados procede de la financiación y prestación de servicios bancarios a la industria armamentística. Aquí se incluyen la participación accionarial directa en dichas empresas, la gestión de fondos de inversión o similares con inversión en las mismas, la concesión de préstamos y crédito, la financiación de las exportaciones, y la gestión de bonos y pagarés (Setem, 2012).

La producción y uso de armas controvertidas continúa siendo una realidad. En concreto, las bombas de racimo son o han sido utilizadas en 37 países y territorios, incluyendo Afganistán, Irak, Siria, Sudán, y el Sahara Occidental. La utilización de las mismas ha sido reconocida por las fuerzas de seguridad de otros 18 países, incluyendo Arabia Saudí, Colombia, Francia, Holanda, Estados Unidos y el Reino Unido. En agosto de 2010 entró en vigor la Convención de Oslo de Bombas de Racimo, y en mayo de 2012, 111 países la habían firmado y 71 de ellos ratificado. Según el artículo 1(1)c queda prohibida la ayuda a la producción o desarrollo de las bombas de racimo, lo que incluye los servicios de financiación.

No obstante, la investigación de diversas organizaciones sociales (Roos et al, 2012) ha denunciado en 2012 que aún 43.000 millones de dólares seguían invertidos por parte del sector financiero público y privado para la financiación de productores de bombas de racimo. Pese a que la mayoría de la inversión en productores de bombas de racimo procede de países que no han firmado la convención, 27 entidades financieras de países firmantes continúan involucradas, 20 de ellas europeas.

2.10. Operaciones con deuda pública.

El endeudamiento público ha llegado a ser muy elevado en numerosos países de rentas medias y altas, hasta el punto de ser calificado como 'irresponsable' al implicar que la recaudación fiscal entre sus ciudadanos se destine principalmente al repago de dicha deuda, abandonando los servicios públicos y sociales, así como otros objetivos de desarrollo económico, social y ambiental internacionalmente comprometidos (Ellmers y Todoulos, 2013). Los financiadores de la deuda pública son tanto de entidad pública (por ejemplo, instituciones financieras internacionales), como privada (incluyendo al sector bancario privado como inversor directo, o como intermediario en la colocación de la deuda a terceros). Se pueden señalar algunas motivaciones para dichos financiadores: búsqueda de altas tasas de interés, escasez de otras oportunidades de inversión en épocas de limitado crecimiento, y despreocupación respecto al riesgo, puesto que se cuenta con el potencial rescate por parte de la ciudadanía en caso de dificultades de pago.

En este sentido, la UNCTAD (Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) lanzó en enero de 2012 los Principios sobre Promoción de Otorgamiento y Toma Responsables de Préstamos Soberanos, por la "necesidad de que los acreedores y deudores compartan la responsabilidad en

prevenir situaciones de deuda insostenibles”. Se relaciona directamente el otorgamiento y la toma de préstamos soberanos responsables con la viabilidad de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, y aunque ésta es una cuestión largamente debatida en el caso de los países menos avanzados, se ha hecho extensiva a la financiación soberana de países desarrollados que en los últimos años han sufrido grandes mermas sociales como consecuencia de la búsqueda de financiación en mercados adversos.

El principio más directamente vinculado con el negocio de la banca comercial es el quinto, referente a la financiación de proyectos. Algunas agencias de calificación social tienen este impacto expresamente en cuenta para el sector financiero. Las entidades bancarias ofrecen también soporte a fondos que especulan tanto con deuda como con activos monetarios soberanos, lo que genera una influencia potencial sobre las decisiones políticas en contra de los intereses de los ciudadanos (Ellmers y Todoulos, 2013).

2.11. Impacto ambiental

El impacto ambiental directo de la operativa bancaria ha sido tradicionalmente considerado como bajo, incluso neutro, comparado con el sector industrial (de la Cuesta et al, 2006). Pero posteriormente se ha asumido su responsabilidad indirecta, responsabilidad sobre los proyectos financiados¹⁴ que tienen en muchas ocasiones un importante impacto ambiental. Las operaciones del sector financiero y bancario, valoradas fundamentalmente bajo criterios de rentabilidad y riesgo, condicionan el tipo de economía y sistema productivo. Así, facilitarán que éstos sigan, por ejemplo, basados en el carbón y petróleo, o que asuman el cambio requerido para minimizar los efectos del principal problema ambiental actual: las emisiones de gases de efecto invernadero y el cambio climático.

El riesgo ambiental es también una cuestión a tenerse en cuenta en la valoración de la actividad crediticia: la inversión o el préstamo dirigidos hacia proyectos o empresas que generen daños ambientales están asumiendo el riesgo implícito de los potenciales protestas ciudadanas que podrían paralizar o impedir el proyecto, así como de sanciones o cierres derivados de avances legislativos en materia ambiental.

En esta línea diversas entidades financieras publicaron en junio de 2012, durante la Cumbre de la Tierra Río +20, la Declaración sobre el Capital Natural, con el objetivo de recalcar la importancia que tienen el medio ambiente y los servicios que éste proporciona, en la preservación de la existencia humana¹⁵. No obstante, se plantea también que la sostenibilidad y la lucha contra la pobreza ofrecen numerosas oportunidades de negocio para el sector financiero (productos de capital, préstamo, seguros, etc.), lo que ha generado críticas por parte del sector social¹⁶ que considera que esta visión es excesivamente

¹⁴ Como se constata por ejemplo en el lanzamiento y aceptación de los Principios de Ecuador.

¹⁵ Esta declaración ha sido firmada por 44 entidades financieras, a fecha de 4 de septiembre de 2013: <http://www.naturalcapitaldeclaration.org/category/signatories/>

¹⁶ Véase por ejemplo la valoración de Banktrack: http://www.banktrack.org/show/news/banktrack_position_on_the_natural_capital_declaration o de Global Justice Ecology Project: <http://climate-connections.org/2012/06/30/will-natural-capital-accounting-hasten-ecological-collapse/>

mercantilista, pudiendo implicar la privatización de los bienes naturales comunes. En todo caso, además de avances en materia de reporte y contabilidad ambiental, esta declaración plantea el desarrollo de metodologías para la evaluación de riesgos ambientales en: i) la inversión en renta fija o variable de empresas; ii) las políticas de crédito hacia sectores específicos; iii) la gestión y suscripción de seguros.

2.12. Cambio climático y reducción de la emisión de gases de efecto invernadero.

Se ha constituido en una de las grandes preocupaciones a nivel mundial, acuciante por su inmediatez, por la generación de cambios sobre todos los ecosistemas, y por supuesto sobre las actividades económicas y productivas. El sector bancario no suele copar la atención (puesta en la minería y la industria energética, el transporte, etc.), pero aporta o intermedia en la financiación del resto de sectores empresariales. Suya es la decisión de aprobar (o no) la financiación de proyectos productivos con gran volumen de emisión de CO₂. A su vez, a través de la actividad aseguradora, muy interrelacionada con la actividad bancaria, se estaría asumiendo una buena parte de los riesgos del cambio climático.

Así, se han desarrollado diferentes herramientas de cálculo de emisiones para las empresas, que incluyen el cómputo por parte de la banca del vertido de gases generado a través del *project finance*. El protocolo más utilizado es el *Greenhouse Gas Protocol*¹⁷, cuyo Alcance 3 (emisiones indirectas derivadas de otras fuentes como la compra de materiales, transporte, y del uso de los productos y servicios de la compañía), considera las 'emisiones financiadas' a través de la actividad de la banca.

Las 'emisiones financiadas' son atribuidas a cada banco o entidad financiadora en el porcentaje correspondiente a la suma de toda su financiación, tanto la inversión en capital como la prestación de crédito a través de cualquier tipo de transacciones. Así, se han desarrollado metodologías de cálculo de las 'emisiones financiadas' (Rainforest Action Network, 2012) El GHG Protocol exhorta a la banca a informar con respecto a las emisiones de inversiones:

Fig. 4. Fuentes de emisiones de alcance 3, categoría 15, GHG Protocol

Inversiones propias en capital de terceros	Obligatorio
Deuda prestada para usos conocidos	Obligatorio
'Project finance' financiado o patrocinado por el banco	Obligatorio
Deuda prestada para usos no conocidos	Opcional
Emisión y aseguramiento de deuda o capital	Opcional
Gestión de activos para terceros (clientes)	Opcional

¹⁷ Desarrollado por el *World Resources Institute* y el *World Business Council for Sustainable Development* en colaboración con Naciones Unidas. <http://www.ghgprotocol.org/>

Servicios de asesoramiento financiero	Opcional
Otras inversiones y servicios financieros como fondos de pensiones y de jubilación, contratos de seguros, garantías de crédito, garantías financieras, aseguramiento del crédito a la exportación, seguros de impago de deuda.	Opcional

Fuente: Greenhouse Gas Protocol, *Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standard*, 2011.

3. Revisión de los sistemas de información sobre impactos sociales y ambientales del negocio bancario.

A continuación contrastemos las fortalezas y debilidades de los principales sistemas de información relacionados con la RSC externa de la banca. Se ha seleccionado al proyecto SPI Finance 2002¹⁸, el suplemento para el sector financiero que propone GRI¹⁹, y la definición de los principales impactos sociales y ambientales del negocio bancario propuesta por las agencias de calificación o *rating* en sostenibilidad, y en buena parte inspirada y trabajada conjuntamente con GRI (Fernández y de la Cuesta, 2014). Los resultados se resumen en la tabla 1.

Tabla 1. Fortalezas y debilidades de los sistemas de información AS.

Sistema de información	Impactos AS del mapeo recogidos	Fortalezas	Debilidades
SPI Finance 2002	Exclusión financiera; Desaparición masiva de empresas (pymes) y empleo; Productos tóxicos; Derechos humanos globales; Impacto ambiental	-Referente conceptual, específico sector financiero. -Clara segmentación de actividades comerciales bancarias (banca minorista, de inversión, gestión de activos.	-Nula adaptación a realidad AS (proyecto cerrado) - No referente para el <i>reporting</i> AS de empresas
Suplemento sector financiero GRI	Exclusión financiera; Desaparición masiva de empresas (pymes) y empleo; Productos tóxicos; Derechos humanos globales; Impacto ambiental; Cambio climático	-Información AS sincronizada con resultados financieros. -Principal referente del <i>reporting</i> AS para todo tipo de empresas.	- Poca adaptación a realidad AS (revisiones medio plazo) - Información no verificada por GRI - No valoración performance e impactos AS.
Agencias de rating en sostenibilidad	Sobreendeudamiento; Productos tóxicos;	-Moderada capacidad de adaptación a	-Información AS con desfase temporal.

¹⁸ Social Performance Indicators for the Financial Industry, proyecto de definición de indicadores en sostenibilidad y RSC para la industria financiera, desarrollado entre 2000 y 2002, que culminó en la edición de uno de los primeros suplementos sectoriales de GRI.

¹⁹ Global Reporting Initiative, Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad y Suplemento Sectorial para Servicios Financieros, en su versión G3.

	Exclusión financiera; Blanqueo capitales; Derechos humanos globales; Crisis alimentaria; Armamento; Operaciones de deuda pública; Impacto ambiental; Cambio climático	realidad AS (revisiones anuales) -Valoración de la performance e impactos AS	-Información limitada a entidades cotizadas. -Utilidad dirigida a inversores
--	--	--	--

Fuente: Global Reporting Initiative, SPI Finance, y elaboración propia.

Se observa que las agencias de *rating* en sostenibilidad son las que contemplan un mayor rango de tipos de impactos AS, pese a haber construido sus sistemas de información en base a la estructura de GRI. Una posible razón para ello sería la mayor flexibilidad de estos sistemas de análisis para adaptarse a nuevos impactos AS. La 'cobertura' realizada por SPI Finance 2002 y GRI es similar, salvo en el caso del cambio climático, temática que ha cobrado creciente relevancia desde 2002.

Existen impactos infrarrepresentados: en particular el impacto social de los desahucios no es contemplado por ninguno de estos sistemas de información. Asimismo, el impacto social de las operaciones con deuda pública y el relativo a la inversión en alimentos y materias primas, son contemplados sólo por las agencias de *rating*. Al tratarse de impactos indirectos (derivados de operaciones comerciales) con recientes marcos de actuación socialmente responsable podría inferirse que aún no han trascendido al más institucional y lento de los sistemas de información (GRI).

Podemos denominar '**lagunas de información**' a los impactos sociales y ambientales que aún no han sido implementados dentro de los sistemas de información de sostenibilidad. Se estima que existen dos motivos principales para ello: reciente constatación de su trascendencia (a raíz de reacciones sociales o mediáticas) y/o falta de uso en las políticas de inversión socialmente responsable. Entre ellas destacan las recogidas en la tabla 2.

Tabla 2. Principales 'lagunas de información' de los sistemas de información AS especializados en el sector bancario

Competencia de los empleados para implementar las políticas y procedimientos medioambientales, sociales y de DDHH aplicados a las líneas de negocio
Política general de la entidad y medidas ante el impago hipotecario y la ejecución de desahucios
Porcentaje de la cartera para las líneas de negocio según la región, la dimensión (explicitando al menos para: microempresas y PYMEs) y el sector de actividad
Valor monetario de los productos y servicios diseñados para proporcionar un beneficio social específico para cada línea de negocio, desglosado según su propósito (incluyendo exclusión financiera)
Cobertura y frecuencia de auditorías para evaluar la implementación de las políticas medioambientales, sociales y de DDHH, y los procedimientos de evaluación de riesgos

Porcentaje y número de compañías dentro de la ‘cartera’ de la entidad con las que la organización informante ha interactuado en temas medioambientales, sociales y de DDHH
Política(s) de voto en asuntos medioambientales, sociales o de DDHH en participaciones sobre las cuales la organización informante posee derecho de voto o recomendación de voto
Cómputo de ‘emisiones financiadas’ de gases de efecto invernadero (GHG) derivadas del préstamo empresarial general, <i>project finance</i>, y aseguramiento de deuda
Cómputo de ‘impactos financiados’ sobre los ecosistemas y recursos acuíferos derivados del préstamo empresarial general, <i>project finance</i>, y aseguramiento de deuda
Política y grado de exposición del banco frente a la deuda de países pobres o en proceso de empobrecimiento, incluida la circunstancia de impago
Política del banco frente a la inversión (propia y de terceros mediante gestión de activos) en materias primas y alimentos
Política frente a la financiación o inversión de la entidad (propia y de terceros mediante gestión de activos) en armamento general y controvertido
Porcentaje y número total de acuerdos de inversión significativos que incluyan cláusulas de derechos humanos o que hayan sido objeto de análisis en materia de derechos humanos

Fuente: Global Reporting Initiative, SPI Finance, y elaboración propia.

Teniendo en cuenta tanto el mapeo de impactos sociales y ambientales realizado en el epígrafe 2, como la capacidad de cobertura de los diferentes sistemas de información AS del sector financiero (Fernández y de la Cuesta 2014), se ha definido un modelo revisado y actualizado (teniendo en cuenta el reciente cambio de paradigma que se ha producido durante la crisis en relación a determinadas actuaciones bancarias), que permita medir la responsabilidad social de las entidades bancarias en su ámbito de negocio, es decir, su responsabilidad externa o comercial. El desarrollo en detalle de esta propuesta puede consultarse en Fernández y de la Cuesta (2014)²⁰. Dicho modelo ha constituido la referencia para la medición empírica del impacto social y ambiental de la banca europea, a través de la información proporcionada por las agencias de *rating* en sostenibilidad, que se desarrolla en el epígrafe 4.

4. Evaluación de impactos sociales y ambientales de la banca europea.

Se ha elegido un análisis histórico para el periodo 2006-2010, por dos razones: el estudio evolutivo desde un escenario boyante pre-crisis a un escenario de crisis madura en el sector financiero europeo, y la disponibilidad de datos homogéneos y sistematizados para el sector, procedentes de fuentes de reconocido prestigio. Se han seleccionado la base de datos histórica (años

²⁰ Por cuestiones de espacio, y dado que es un resultado recientemente publicado, se remite a su consulta en la revista *Estudios de Economía Aplicada*.

2006-2009) de la agencia de calificación social EIRIS²¹ y la base de datos (años 2006-2010) de ASSET4 – Thomson Reuters²².

En este punto encontramos la necesidad de contrastar qué cobertura del modelo teórico propuesto se puede lograr con las bases de datos elegidas. Ha de tenerse en cuenta que estas bases de datos han sido básicamente desarrolladas para su aplicación en los mercados de inversión. Por tanto, el ajuste entre los indicadores teóricamente propuestos desde la perspectiva de la investigación social y aquellos desarrollados a demanda de los inversores que integran criterios ASG en sus inversiones, no es necesariamente perfecto. La cobertura máxima conjunta de ambas herramientas es de un 50%. Se estima que por separado cada una de estas herramientas nos permite medir un 34,38% del modelo de referencia (Fernández y de la Cuesta 2014).

Fernández y de la Cuesta (2014) desarrollan en detalle la metodología y resultados generales (*rankings*) del análisis realizado sobre 50 bancos europeos cotizados²³. Destacaremos aquí los hallazgos más relevantes, que enmarcan el análisis comparado (*entidades líderes-entidades rezagadas*) que es el objeto de esta comunicación:

El índice creado con información de EIRIS difiere mucho del creado bajo el sistema de evaluación de ASSET 4, lo que se explica porque i) el primero cubre un espectro más amplio de impactos sociales y ambientales, mientras que el segundo se centra en los consumidores y el producto o servicios; y ii) los indicadores que contiene el sistema EIRIS tienen un gran componente de evaluación del riesgo potencial, mientras que los incluidos en el de ASSET 4 priman la evaluación de la gestión de los riesgos. Así, el factor tamaño de los bancos determina su comportamiento en base al primer índice (EIRIS), ya que la gran banca asume mayores riesgos en términos de derechos humanos, países en desarrollo y particularmente en la sostenibilidad de grandes proyectos (*project finance*). Sin embargo el tratamiento de los impactos relacionados con los consumidores así como de la gestión general de riesgos, se muestra indiferente del tamaño del banco, no existiendo correlación entre este factor y la calificación obtenida en el modelo. Ha de tenerse en cuenta que los consumidores constituyen un grupo clásico para la gestión de la banca (Pérez-Ruiz y Rodríguez-del Bosque, 2012).

Respecto a la evolución histórica se ha observado un empeoramiento sostenido de las calificaciones medias basadas en el sistema EIRIS entre los años 2006 y 2008, y una ligera recuperación en 2009 que puede corresponder al inicio de un nuevo ciclo, tras la purga de comportamientos irresponsables que implicó el estallido de la crisis (Bowman et al, 2014) En el caso del índice basado en ASSET4, la calificación media aumenta sustancialmente entre 2006 y 2009, pero desciende bruscamente en 2010, en buena parte asociada a una multiplicación de las controversias relacionadas con los consumidores (0 bancos afectados en 2006, 9 en 2009, y 23 en 2010), que requieren un cierto margen temporal para ser gestionadas y sancionadas por los reguladores.

²¹ <http://www.eiris.org/>

²² <http://thomsonreuters.com/esg-research-data/>

²³ Al igual que en la nota 20, para más información se insta a consultar las tablas 6 y 7 del mencionado artículo.

Vemos mayor estabilidad en la posición de las empresas con el análisis EIRIS que con el de ASSET4: De las 10 empresas con menor puntuación, vemos que todas ellas han estado al menos durante tres ejercicios entre las 15 empresas con peor resultado, y entre la mitad inferior durante todo el periodo analizado.

4.1. Análisis comparado entre tipologías de banca.

A raíz de las evidencias que relacionan tamaño y comportamiento en RSC externa, resulta relevante realizar un análisis por paneles de empresas según su posición en el índice. Para ello, se han elegido dos paneles de bancos: las diez entidades con mejor calificación en el índice en base a EIRIS de 2009 (líderes), y las diez entidades con peor calificación (rezagadas). El resumen de la información analizada se muestra en la tabla 3. Para la caracterización de ambas muestras se han seleccionado varias variables financieras, expresadas como ratio en relación al volumen de activos totales, que caracterizan el tipo de actividad y la orientación del banco:

- i. Tamaño, medido como activos totales en balance.
- ii. Número de empleados y de sucursales: indicadores de la orientación al mercado minorista, a la prestación de servicios a particulares, así como de inclusión financiera territorial.
- iii. Volumen de préstamos a clientes: indicador del porcentaje de activos dedicados al crédito, servicio de base de la intermediación bancaria.
- iv. Volumen de depósitos de clientes: indicador del porcentaje de pasivo que procede igualmente de un servicio de base en la intermediación bancaria, y no de endeudamiento con otros bancos, etc.
- v. Ganancias netas por intereses y por comisiones: representativas del margen operativo que las entidades obtienen de sus servicios y productos, aunque no exclusivamente de los servicios de base en la intermediación bancaria (ahorro y préstamo).

Destaca la gran diferencia entre el tamaño promedio de la muestra de entidades rezagadas, equivalente a la gran banca (activos superiores a un billón de euros) y el tamaño medio de las entidades líderes (<190.000 millones de euros) que dentro de la muestra estudiada pueden definirse como bancos pequeños. Entre las diez entidades líderes, sólo una llega a tener tamaño medio, mientras que entre el grupo de rezagadas hay mayor diversidad, con dos entidades muy pequeñas, tres entidades medianas y cinco grandes bancos. También es representativo el análisis de la especialidad de la entidad²⁴, pues la muestra de entidades líderes se compone de banca comercial y banca cooperativa²⁵, mientras que el 40% de las entidades rezagadas se definen como banca de inversión o holdings bancarios (el resto son clasificadas como banca comercial, pero ninguna de ellas es banca cooperativa).

²⁴ La muestra se depuró eliminando aquellas entidades de servicios financieros y banca de inversión que EIRIS no clasifica en su categoría de bancos.

²⁵ Según clasificación de la base de información financiera Bankscope.

Las entidades rezagadas tienen como promedio un 40% menos de empleados que las líderes, en relación al volumen de activos que manejan. Esto es significativo del manejo de cuentas de clientes de mayor tamaño o, lo que es lo mismo, de una menor intensidad de trabajo en el mercado minorista o de base (particulares y pymes).

Tabla 3. Comparativa entre paneles: entidades líderes vs entidades rezagadas

Nº veces entre 15 líderes desde 2006	Entidad	Índice	tamaño	Ponderación en % sobre activos totales							
				activos totales	empleados	sucursales	Préstamos clientes	depósitos clientes	ganancias netas por intereses	ganancias por comisiones	
2	1º	Banca Monte dei Paschi di Siena	71	banca comercial	240.702	0,131	0,013	60,91%	28,94%	1,60%	0,75%
4	2º	Allied Irish Banks	69	banca comercial	136.651	0,106	0,003	60,40%	44,40%	0,99%	0,34%
4	3º	Deutsche Postbank	69	banca comercial	191.982	0,103	0,024	56,73%	69,86%	1,52%	0,65%
2	4º	Banco Popolare	68	banca cooperativa	134.127	0,144	0,015	69,63%	34,74%	1,54%	0,95%
2	5º	Banco Espanol de Credito	67	banca comercial	108.818	0,079	0,016	63,59%	47,09%	1,39%	0,50%
4	6º	Banco Sabadell	67	banca comercial	161.547	0,066	0,009	46,38%	32,70%	0,95%	0,36%
4	7º	Bankinter	67	banca comercial	59.491	0,073	0,006	76,29%	33,62%	0,94%	0,33%
4	8º	Banca Popolare di Milano	66	banca cooperativa	51.931	0,165	0,015	68,72%	41,21%	1,68%	1,01%
3	9º	Unione di Banche Italiane	66	banca cooperativa	129.800	0,149	0,014	76,80%	79,21%	1,63%	0,92%
2	10º	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	66	banca comercial	637.784	0,172	0,012	55,18%	44,24%	2,06%	0,73%
				mínimo	51.931	0,066	0,003	46,38%	28,94%	0,94%	0,33%
				máximo	637.784	0,172	0,024	76,80%	79,21%	2,06%	1,01%
				promedio	185.283	0,119	0,013	63,46%	45,60%	1,43%	0,65%
				mediana	135.389	0,119	0,014	62,25%	42,72%	1,53%	0,69%
Nº veces entre 15 rezagados		2009	Especialidad**	tamaño activos	ponderación en % sobre activos totales						
					empleados	sucursales	préstamos	depósitos	ganancias	ganancias	

rezagados desde 2006				totales					clientes	netas por intereses	por comisiones
3	40º	Mediobanca	55	banca de inversión	75.392	0,035	0,003	53,18%	19,27%	1,66%	0,58%
3	41º	Lloyds Banking Group	54	bank Holding & Holding Companies	1.243.493	0,083	0,002	45,49%	33,29%	1,02%	0,29%
3	42º	Deutsche Bank	51	banca comercial	2.164.103	0,047	0,001	19,06%	27,81%	0,81%	0,53%
3	43º	The Royal Bank of Scotland Group	51	bank Holding & Holding Companies	1.930.643	0,076	0,002	26,71%	26,05%	0,66%	0,26%
4	45º	Banco Espirito Santo	51	banca comercial	80.237	0,123	0,010	61,12%	42,30%	1,68%	0,94%
4	44º	Credit Suisse Group	51	banca de inversión	769.393	0,065	-	25,25%	33,91%	0,70%	1,19%
4	46º	Commerzbank*	50	banca comercial	844.103	0,075	0,001	39,07%	29,26%	0,85%	0,45%
3	47º	Nordea	48	banca comercial	625.800	0,053	0,002	53,88%	30,38%	0,87%	0,38%
4	48º	Banco Santander	39	banca comercial	1.269.628	0,152	0,012	57,52%	49,82%	2,43%	0,82%
4	49º	BNP Paribas	36	banca comercial	1.965.283	0,021	0,003	33,81%	26,62%	1,24%	0,43%
				mínimo	75.392	0,021	0,001	19,06%	19,27%	0,66%	0,26%
				máximo	2.164.103	0,152	0,012	61,12%	49,82%	2,43%	1,19%
				promedio	1.096.808	0,073	0,004	41,51%	31,87%	1,19%	0,59%
				mediana	1.043.798	0,070	0,002	42,28%	29,82%	0,95%	0,49%

*datos de 2009

**Clasificación otorgada por la base de datos Bankscope o definida como principal por la entidad en sus informes anuales u otra información corporativa.

Datos en miles de euros.

Fuente: elaboración propia con información de EIRIS, Bankscope y cuentas anuales de las entidades.

La cobertura media a través de sucursal del grupo de rezagados es la tercera parte de la de los líderes, es decir, con un nivel de activos similar, las entidades líderes multiplicarían por tres el número de sucursales de una entidad rezagada. Como promedio, a cada sucursal del grupo líder en gestión de riesgos sociales y ambientales le corresponden 79,2 millones de activos, mientras que las sucursales del grupo rezagado gestionan de media 246 millones de activos. La conclusión es similar que en el caso de los empleados (menor intensidad minorista), a la vez que se puede hablar de que el grupo rezagado demuestra menor esfuerzo, o en algunos casos mero desinterés, en relación a la inclusión financiera territorial.

Los préstamos a clientes suponen una media de más del 63% de los activos de la banca líder, frente al 41,5% del grupo rezagado en sostenibilidad. Del mismo modo, los depósitos de clientes tienen una menor relevancia en la estructura del balance de las entidades rezagadas (un promedio de menos del 32% sobre activos totales) que en los bancos líderes (promedio de 45,6%). Así encontramos nuevas evidencias de la mayor cercanía al negocio de base de intermediación bancaria por parte de los bancos que destacan a su vez por una mayor responsabilidad social comercial. Cabe reflexionar sobre dos factores: Por un lado, parece razonable que las entidades más pequeñas, menos internacionalizadas y diversificadas, y con un claro enfoque al mercado minorista, afronten menores riesgos relativos a los derechos humanos y al medio ambiente, por ejemplo, ya que su participación en actividades de *project finance* suele ser menor. Por otro lado sus riesgos locales, como la exclusión financiera o los relacionados con el cliente, también pueden ser mejor gestionados por tratarse de un entorno más acotado, que se conoce mejor.

El análisis de las ganancias debidas al tipo de interés diferencial, así como a las comisiones cobradas, no permite extraer conclusiones significativas. Ambos promedios, ponderados por el volumen de activos, son más altos para el grupo de líderes que para los rezagados. Puede explicarse por una mayor relevancia de ambos factores en la estructura de ingresos y beneficios de los bancos pequeños (Carbó y Rodríguez, 2014). La diversificación del negocio de las entidades grandes, a la vez que multiplica los riesgos sociales y ambientales (creación de grandes grupos empresariales, emisión y tenencia de derivados con estructura opaca, etc.), amplía las fuentes de ingresos. Se observa también que es una variable altamente dependiente del mercado en el que se desempeñan las entidades. Por ejemplo, las entidades italianas incluidas en los paneles muestran una ratio de ingresos por intereses y, especialmente, por comisiones, generalizadamente alta. Esto es congruente con los datos comparativos del sector en el marco europeo, según los cuales el sector bancario de países con fuerte presencia de banca mediana²⁶, como Italia y España, muestran mayores ingresos por intereses que países donde predomina la gran banca: Francia o Reino Unido (Carbó y Rodríguez, 2014).

²⁶ Correspondiente a las entidades clasificadas como 'pequeñas' dentro de nuestra muestra de entidades cotizadas.

5. Conclusiones.

La definición de la responsabilidad social comercial o externa del sector financiero y bancario, siendo el origen de los mayores impactos ambientales y sociales, ha quedado desenfocada durante la última década - incluido en el análisis académico - a favor de otros ámbitos de estudio más nítidamente definidos, como el gobierno corporativo. La información relativa a la RS comercial o externa derivada de los bancos (y basada principalmente en el estándar *Global Reporting Initiative*), así como la que recogen las agencias de sostenibilidad resulta excesivamente general y rígida ante los rápidos cambios en el entorno de la RSC del sector bancario. Así, las herramientas de evaluación consultadas ofrecen una cobertura limitada de los riesgos e impactos sociales y ambientales detectados en el ámbito de la actividad comercial de la banca durante el periodo de generación y desarrollo de la crisis financiera. El impacto social y ambiental de la banca, indirecto por producirse a través de la financiación de terceros, resulta de incuestionable relevancia teniendo en cuenta que desde el sector financiero se decide si se financia o no la sostenibilidad en otros sectores. Sin embargo este hecho no queda completamente patente entre la información recogida por las agencias de calificación social.

El mapeo empírico de las temáticas sociales y ambientales que han cobrado más relevancia durante el periodo de crisis económica y financiera que comienza a finales de 2007, ha definido determinados riesgos e impactos que se muestran infrarrepresentados en los modelos de evaluación en RSC del sector bancario como el sobreendeudamiento, los desahucios, o las restricciones de crédito a la pyme.

Parece definirse una dualidad dentro del sector bancario europeo: entidades de envergadura menor, con orientación principal a los servicios básicos de ahorro y préstamo del mercado minorista, vinculadas con el territorio, y que consiguen realizar avances en términos de responsabilidad social comercial, principalmente por la menor asunción de riesgos; y entidades grandes, con un cierto desarrollo de políticas y sistemas de gestión de sostenibilidad, una avanzada gestión de la calidad y las relaciones con los clientes, pero que enfrentan riesgos ambientales y sociales excesivos para permitirles un buen comportamiento y evolución en términos de responsabilidad social comercial. Actualmente, con los sectores tradicionales de banca social (cajas de ahorro y cooperativas de crédito) en desaparición o cuestionamiento, resulta de especial relevancia redefinir qué es banca socialmente responsable en el ámbito de negocio del sector, yendo más allá de los dos argumentos - ideológicos y predominantes - por los que se está 'exigiendo' la desaparición de la banca social en España y en Europa: fallos de gobierno corporativo en la banca pública o semi-pública, e ineficiencia de la banca mediana y pequeña.

6. Bibliografía.

Argandoña, A. (2009): “¿Puede la responsabilidad social corporativa ayudar a entender la crisis financiera?” IESE Business School, Universidad de Navarra. Documento de Investigación DI-790 Marzo, 2009

Babecký J., Havránek T., Matějů J., Rusnák M., Šmídková K., y Vašíček B. (2012): “Banking, debt, and currency crises early warning indicators for developed countries”. *European Central Bank Working Paper Series* nº1485, octubre 2012.

Banco de España (2012) (a): *Informe Anual* 2011.

Banco de España (2012) (b): “Encuesta del BCE sobre el acceso de las pymes a la financiación”. *Boletín económico*, abril 2012. Pp. 73-80.

Banco Mundial (2011): Comunicado de prensa N°:2011/333/PREM. Washington D.C., 15 de febrero de 2011. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANI/SH/0,,contentMDK:22834036~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html>

Boletín Oficial del Estado (2010): Ley 10/2010, de 28 de Abril, de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo. Núm. 103, 29 de abril de 2010, Sec. I. Pág. 37458

Boletín Oficial del Estado (2013): Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social. Núm. 116. Miércoles 15 de mayo de 2013 Sec. I. Pág. 36373.

Bowman, Andrew et al.(2004): *The End of the Experiment?* Publicado por Manchester University Press. Mayo, 2014.

Bucher-Koenen T. y Ziegelmeyer M. (2011): “Who Lost the Most? Financial Literacy, Cognitive Abilities, and the Financial Crisis”. *European Central Bank Working Paper Series* nº1299, febrero 2011.

Cabaleiro Casal, M.J. y Rodríguez Parada, S. (2008): “Sociedades cooperativas de banca alternativa”. *REVESCO* nº 95, Segundo Cuatrimestre 2008 - ISSN: 1885-8031 - www.ucm.es/info/revesco.

Carbó Valverde, S. y Rodríguez Fernández, F. (2014): “El sector bancario español: una comparación con sus homólogos europeos”, Cuadernos de Información Económica, nº 238: 15-26.

Cid Gómez, Juan Miguel del (2009): “La prevención del blanqueo de capitales: una aproximación en el contexto de la UE”. *ARI* N° 103/2009. Fecha: 25/06/2009. Real Instituto Elcano.

Colau, A. y Alemany, A. (2013): *2007 – 2012: Retrospectiva sobre Desahucios y Ejecuciones Hipotecarias en España, Estadísticas Oficiales e Indicadores*. Enero 2013. Plataforma de Afectados por la Hipoteca.

Comisión de Seguimiento de Instrumentos Híbridos de Capital y Deuda Subordinada (2013): *Informe sobre la comercialización de Instrumentos Híbridos de Capital y Deuda Subordinada* (Real Decreto-Ley 6/2013, de 22 de Marzo). 17 de mayo de 2013.

Comisión de control del seguimiento del Código de Buenas Prácticas para la reestructuración viable de las deudas con garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual (2012): *Primer informe trimestral*. http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/prensa/ficheros/noticias/2012/121123_Informe_Comision_Seguimiento_Codigo_buenas_practicas.pdf

Constantinos, C; Sørensen, S.; Larsen, P.; Alexopoulou, S. et al. (2010): *SMEs and the environment in the European Union*, PLANET SA y Danish Technological Institute, publicado por la Comisión Europea, DG Empresa e Industria.

Cuesta, M. de la; Muñoz-Torres M.J.; Fernández-Izquierdo, M.A. (2006): "Analysis of Social Performance in the Spanish Financial Industry Through Public Data. A Proposal". *Journal of Business Ethics* 69:289–304, 2006.

De Serres, A. y Roux, M. (2006): "Les stratégies de responsabilité sociale dans les banques: comment contribuer à renforcer la cohésion sociale à travers les activités de la finance". *Gestion*; volumen 31, nº 2; Verano 2006; pp. 101 y ss.

Defensor del Pueblo (2012): *Crisis económica y deudores hipotecarios: actuaciones y propuestas del Defensor del Pueblo*.

Dowell-Jones, M. y Kinley D. (2011): "*The Monster Under the Bed: Financial Services and the Ruggie Framework. The UN Guiding Principles on Business and Human Rights: Foundations and Implementation*", R. Mares (ed), Brill: The Netherlands, pp. 193-216, 2012.

Ellmers, B. y Todoulos, K: *The UNCTAD principles on promoting responsible sovereign lending and borrowing*, Eurodad (the European Network on Debt and Development), Mayo 2013.

Fernández Olit, B. (2012): "Financial inclusion in Spain: a comparative study among Banks, Savings Banks and Cooperative Banks". *Perspectives* nº 65. European Savings Banks Group. Octubre 2012.

Fernández Olit, B.; y Cuesta (de la), M. (2014): "Evaluación de impactos ambientales y sociales del negocio de banca comercial en Europa durante el periodo 2006-2010" en *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 32-2: 567-592, 2014.

Global Reporting Initiative (2011): *Sustainability Reporting Guidelines & Financial Services Sector Supplement*. Version 3.0/FSSS Final Version.

González Díaz, José Antonio (2013): *Reajuste del Sistema Financiero y Exclusión Financiera Territorial*. Trabajo Fin de Master del Máster en Sostenibilidad y RSC, UNED y Universitat Jaume I.

Henderson, B.; Pearson, N.; Wang, L. (2012): "New Evidence on the Financialization of Commodity Markets". Noviembre 2012. *Social Science Research Network* <http://ssrn.com/abstract=1990828>

KPMG (2011): *Estudio Global sobre Blanqueo de Capitales 2011. Medidas y prácticas adoptadas por la banca en todo el mundo*. www.kpmg.es

Pérez-Ruiz A. y Rodríguez-del Bosque, I. (2012): "La imagen de responsabilidad social corporativa en un contexto de crisis económica: El caso del sector financiero en España". *Universia Business Review*, Primer trimestre 2012, ISSN: 1698-5117.

Prior F. y Argandoña A. (2009): "Best Practices in Credit Accessibility and Corporate Social Responsibility in Financial Institutions". *Journal of Business Ethics*, 87: 251–265, 2009.

Rainforest Action Network y Banktrack (2012): *Bankrolling Climate Disruption: The Impacts of the Banking Sector's Financed Emissions*. Octubre 2012.

Roos, B. et al (2012): *Worldwide Investments in Cluster Munitions: A shared responsibility*, IKV Pax Christi y FairFin. Utrech, junio 2012.

Ruggie, J. (2011): *Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar"*. Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas, John Ruggie. Consejo de Derechos Humanos de la Asamblea General de Naciones Unidas. 21 de marzo de 2011.

Sánchez Díez, A. y Vivero Pol, J. L. (2011): "La alimentación y la seguridad alimentaria mundial". Capítulo 5 de *La Economía Mundial en Transformación*. García de la Cruz, J. M., Durán Romero, G. & Sánchez Díaz, A. (coords.). Ed. Paraninfo.

Schmid-Schönbein, O.; Braunschweig, A. y Oetterli, G. (2002): *SPI-Finance 2002. Social Performance Indicators for the Financial Industry*. The Project group "SPI-Finance 2002" y E2 Management Consulting Inc., Zürich. Diciembre 2002. www.spifinance.com y www.e2mc.com

Setem (2012): *Inversiones que son la bomba. Negocios de la banca con empresas españolas de armamento*. Setem y Centro Delàs de estudios por la Paz (Justícia i Pau), 2012. www.bancalimpia.com

Torrero Mañas, A. (2009): "El futuro del Sistema Financiero español" en *El futuro de la economía española*, pp.193-202. Mediterráneo Económico, Colección de Estudios Socioeconómicos. CAJAMAR Caja Rural, Almería, Diciembre 2009.

UNCTAD (2012): *Principios sobre Promoción de Otorgamiento y Toma Responsables de Préstamos Soberanos*, enero 2012. Naciones Unidas.

World Resources Institute y World Business Council for Sustainable Development (2011): *Greenhouse Gas Protocol, Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standard*.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

: Beneficios fiscales al empleo: Transición de la economía del lucro a la economía social y solidaria.

Joaquín Romano Velasco y Emilio
Pérez Chinarro

Universidad de Valladolid

BENEFICIOS FISCALES AL EMPLEO: TRANSICIÓN DE LA ECONOMÍA DEL LUCRO A LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA.

Joaquín Romano Velasco. romano@eco.uva.es

Emilio Pérez Chinarro. emilio@eco.uva.es

Universidad de Valladolid.

Resumen

Enfrentando la cuestión de fondo que suscita el controvertido término “beneficio fiscal” particularmente en su aplicación al empleo, nos planteamos en esta Comunicación, revelar la medida en que los beneficios fiscales instrumentados como incentivo al empleo en España responden a un interés del sector público en salvaguardar la dignidad del empleo, o por el contrario en preservar la economía de mercado. Desde la noción más elemental de dignidad laboral, advertimos las escasas oportunidades que ofrecen los sistemas fiscales hegemónicos, en los que se diseñan los beneficios fiscales, lo cual lleva a justificar las reacciones de movimientos alternativos que en el orden fiscal dan sentido social y solidario a la desobediencia fiscal.

Clasificación JEL: D63, H25, H32, J23, J38, J54.

Palabras claves: Beneficios fiscales, desobediencia fiscal, Estado del Bienestar, empleo digno,

1.-Introducción

Los denominados gastos fiscales han recibido una creciente atención en la literatura económica desde que Surrey introdujera al estudio de los “Incentivos fiscales como un dispositivo para la aplicación de la política del Gobierno”, en uno de los trabajos pioneros que contemplara este instrumento desde una comparación con el gasto gubernamental directo (Surrey,1970). Su análisis, ya desde sus orígenes, también en el caso español (Albiñana García-Quintana, 1981), ha seguido un enfoque muy marcado por esa comparación inicial entre incentivos directos versus indirectos, facilitando argumentos en uno u otro sentido a cerca de la eficacia de unos u otros instrumentos para la consecución de determinados objetivos públicos.

La noción formal de beneficio fiscal en materia de empleo ha sido genéricamente reconocida o definida bajo los mismos criterios y justificaciones utilizados para otras materias, como la educación, la sanidad, el transporte y tantas otras en las que en algún momento o lugar el sector público ha asumido competencias, y se ha planteado su instrumentación fiscal. Por ello, inicialmente son de aplicación esas pioneras formulaciones de Surrey (1970, 1973,1985), y sus revisiones por la OCDE(1984), que difunde este concepto, justificando en que al tratarse de ingresos dejados de percibir por el sector público, presentan una gran similitud a los gastos públicos. Además, el hecho de que representen una minoración de la deuda tributaria para el contribuyente ha llevado a su asimilación con un beneficio fiscal o tributario, facilitando la equiparación de los términos gastos fiscal a beneficio fiscal.

Una cuestión preliminar sobre la que queremos llamar la atención en esta comunicación es el carácter esencialmente instrumental que se le concede a los gastos fiscales. Observamos con preocupación este interés suscitado por las herramientas, y su instrumentación económica y jurídica en un enfoque “aparentemente” técnico, científico y descargado de juicios de valor, dado que esta aptitud de la investigación académica aliena toda reflexión de referencia holística a cerca de su significación en términos de valores sociales. Con el efecto, entre otros, de eludir, y en cierto modo negar, la discusión de los principios o valores morales de las doctrinas económicas que plantean la aplicación de estos instrumentos de intervención pública, lo cual conduce a la paradoja de asistir a un debate que cierra el propio debate, o cuando menos ese necesario debate previo a cerca de la vinculación de este específico instrumento a los propios valores que incorpore el sistema económico en la sociedad.

En su condición de herramientas de intervención pública, los gastos fiscales pueden servir a múltiples finalidades, a muchos mundos posibles, también contradictorios, desde las políticas más liberales a las más intervencionistas, desde las más sociales a las antisociales, de las involucionistas a las evolucionistas. Debiendo entender que los objetivos determinan los instrumentos y nunca a la inversa. El análisis técnico, en general y de los gastos fiscales al empleo en particular, debe ser reflejo y alentar aquel debate previo en el nivel de los fines, pues lo contrario es cerrar los debates y análisis

en falso. Es decir, si los planteamientos de los problemas económicos son erróneos, debiera ser evidente que las soluciones también lo serán.

Algo comparable al hecho de, por ejemplo, alentar el análisis sobre el vehículo óptimo a emplear para realizar un desplazamiento, excluyendo del mismo el debate previo sobre la necesidad u oportunidad de tal desplazamiento y las alternativas de locomoción humanas disponibles. Al desvincular la herramienta medio de locomoción de la finalidad del viaje, se niega la visualización de usos alternativos adecuados a fines alternativos, lo que posibilita el absurdo de “optimizar” la herramienta para “ir para nada”, que debiera resultar obvio es “una tontería”. Pero, de igual modo que podemos con ello contribuir al olvido de que estamos dotados de piernas para caminar, podemos estar olvidando con todos estos estudios económicos, aparentemente técnicos, positivos, y formalizados en ecuaciones y modelos “científicos”, que estamos dotados de cerebro para pensar y sentir también desde las herramientas las verdaderas “perspectivas económicas alternativas”, definidas desde las culturas sociales que definen las relaciones humanas.

Con ese enfoque integral y transdisciplinar, enfrentamos la cuestión de fondo que suscita el controvertido término “gasto o beneficio fiscal”, cuando sirve nada menos que al empleo o trabajo de las personas, cuyos objetivos suscitan necesariamente un profundo debate de valores sociales entre todos los actores sociales y económicos. Tal y como hemos señalado en Romano (2013 “La acepción amplia del trabajo, ligada al de la persona como ciudadano de un territorio, permite apreciar todas las manifestaciones de las actividades humanas, y su complejidad, pues en el trabajo se reconocen además de funciones económicas, funciones psicosociales positivas como las siguientes: Estructura la vida de las personas y las comunidades, crea oportunidades para desarrollar habilidades y adquirir conocimientos, transmite valores, normas, creencias y expectativas arraigadas culturalmente, contribuye a la identidad personal y colectiva, proporciona un estatus y prestigio, así como un poder de relación y capacidad de integración social, representando la principal manifestación de participación en la sociedad. Pero también algunas negativas, como la insatisfacción, la frustración, el estrés, y una serie de enfermedades físicas y mentales, ampliamente estudiadas, que se agudizan y se transmiten en la medida que se limita el reconocimiento del trabajo al de su retribución dineraria, y su condición mercantil”.

Nos planteamos en esta Comunicación, revelar, en primer lugar, la medida en que los beneficios fiscales instrumentados como incentivo al empleo responden realmente a un interés del sector público en salvaguardar la dignidad del empleo, una forma de extender la seguridad social, o si lo que se busca es otra forma más de preservar la economía de mercado hegemónica, para la que el trabajo, el capital humano en su versión economicista¹, representa un factor

¹ Trabajos como los de Uzawa (1965) y Lucas(1988) ofrecen una referencia del modo en que el capital humano es introducido en la función de producción. Con una trascendencia reconocida al campo de la política fiscal, tal y como puede apreciarse en Gómez, M. A. (2003). cuyo objetivo en ese trabajo es *“desarrollar un modelo tipo Uzawa-Lucas en el que la producción de bienes se realice mediante una función CES, y determinar una política fiscal mediante la cual el equilibrio óptimo alcanzable por una planificador central pueda ser*

productivo más para el crecimiento económico, lo cual facilita “matemáticamente” su disposición al servicio tanto del lucro del capital como para financiar el propio aparato del sector público en que el mercado se sustenta.

Esa primera parte nos permite avanzar en el conocimiento del modo en que se extiende en la literatura económica el análisis de los incentivos fiscales al empleo desde una perspectiva liberal, y a la vez introducir a las corrientes críticas que cuestionan los principios del mercantilismo desregulado, y advierten las patologías sociales derivadas de situar el trabajo, así como la tierra, al nivel del capital, manejando escenarios de sustitución entre ellos, que ponen en riesgo al propio trabajo, o la tierra, así como el orden social y ecológico a ellos asociado. Un riesgo para el futuro que ha sido ampliamente advertido, destacando su representación en clave de desarrollo (CMMAD, 1987).

En segundo lugar, abordamos el tratamiento por el Estado del Bienestar de los riesgos sociales introducidos desde fuerzas enmarcadas en la economía de mercado neoliberal, especialmente activas y determinantes de la actual crisis económica, valorando tanto su contribución a la dignificación del empleo, mediante una intervención pública que afronte los desajustes o desequilibrios introducidos por una economía liberal, como también su disposición al servicio de la jerarquía de poderes establecida, pues desde su propio origen se reconoce como la forma más adecuada de sostener la sociedad de mercado. Lo cual nos lleva a plantear en qué medida los gastos fiscales instrumentados desde el Estado del Bienestar pueden ser considerados una verdadera alternativa real, a la altura de los desórdenes creados, dado el modelo de valores sobre el que se asienta, en el cual la inequidad e injusticia laboral y social se hace endémica, requiriendo una permanente intervención correctiva para sostener el sistema.

Finalmente, planteamos una reflexión desde la necesidad de cultivar en la sociedad otros valores sociales, de solidaridad, justicia o cooperación, alternativos a los mercantiles, como base de un sistema económico puesto al servicio de la sociedad y no a la inversa, advirtiendo un mundo al revés que necesita una profundidad de reflexión a la altura de la trascendencia social de la cuestión abordada: la dignificación del trabajo del hombre, que precede y trasciende a los mercados y los estados (Polany, 1944)

Las manifestaciones de esa trascendencia se aprecian en las voces críticas plasmadas en una literatura realmente alternativa, caracterizada por su transdisciplinariedad, centrada en los problemas sociales reales, identificando claves para la transición, muchas de las cuales se encuentran en la dinamización de los movimientos sociales alternativos que sustantivamente están surgiendo para cubrir el vacío de atención pública formal y de los mercados hacia las diferentes dimensiones humanas, personales y colectivas

descentralizado. La política fiscal óptima requiere la utilización de subsidio al stock de capital humano variable en el tiempo. Este subsidio habría de financiarse mediante un impuesto sobre los salarios y un impuesto de suma fija. Los rendimientos del capital deberían de estar libres de impuestos”.

del empleo. Consideraremos las opciones que los gastos fiscales ofrecen en la articulación de estas propuestas basadas antes en el interés social que el económico, así como en políticas preventivas, antes que las correctivas, para preservar la dignidad del empleo.

2.- Gastos fiscales y empleo: más dignidad o más mercado

La cuestión inicial planteada como centro de nuestro estudio ¿a qué y a quién sirven los beneficios fiscales al empleo?, que consideramos precede y determina el ¿cómo instrumentar los beneficios fiscales?, encuentra una respuesta en cada modelo de sociedad y marco institucional establecido, “en cada mundo posible”. Pero desde la obviedad de que no podemos dar por válidas y aceptables todas las respuestas posibles, simplemente porque no podemos aceptar que las sociedades se guíen por cualquier modelo de valores, por cualquier moralidad. Porque no podemos aceptar como públicas todas las intervenciones administrativas o estatales simplemente por el hecho de que emanan de una “autoridad oficial”. Porque si no sirve cualquier empleo, no sirve cualquier beneficio fiscal.

Empleo o trabajo deben ser interpretados en una perspectiva integrada, formando y formadora de la cultura identitaria de una sociedad, asentada en unos determinados valores que marcan la forma de interpretar las relaciones humanas, y al mismo tiempo también describen las relaciones del hombre con la naturaleza (Veira y Romay, 1998). La más elemental noción física del término trabajo, indica que “un hombre o una maquina realiza un trabajo cuando vence una resistencia a lo largo de un camino”, de lo que se desprende que objetivamente una gran variedad de actividades humanas pueden ser consideradas trabajo, tanto las productivas como las de consumo².

Por tanto, esa extendida identificación del trabajo únicamente con las actividades humanas que son remuneradas y reconocidas legalmente en el mercado laboral de una sociedad dada, no es sino una noción cultural, que lleva una carga de valores sociales, favorables al individualismo y la competencia. Pero también las definiciones culturales de trabajo históricamente han servido para desarrollar otros valores colectivos, al identificar el trabajo en su sentido de participación en una obra colectiva, el paisaje común, reconociendo el trabajo como la voluntad de construcción de un modelo de sociedad con unos valores morales que requieren ser cultivados desde un tiempo de trabajo dedicado a realizar actividades o proyectos particulares y

² Formalmente la economía puede llegar a diferenciar entre productores y consumidores en función de las actividades que efectúan los actores en un territorio, y asociar la noción de trabajo a las actividades realizadas en el ámbito de la producción. Ahora bien, al contraponer esta caracterización con la noción ecológica de productores y consumidores en los ecosistemas, que sitúa a nuestra especie y el conjunto de las actividades humanas en el nivel de los consumidores, se debe reconocer que esa formalización económica es esencialmente cultural, marcada por los juicios de valor que en cada momento y lugar componen el paisaje o imaginario colectivo, cuya pervivencia dependerá de la capacidad adaptativa a un medio ambiente resultante de la continua interacción del hombre en los ecosistemas, pues incluso para la producción de los más sencillos bienes necesitamos emplear materias primas cuya producción o existencia tiene lugar únicamente en la propia naturaleza, que sustantivamente ofrece una representación constante del bien común.

sociales que se desarrollan esencialmente fuera del mercado, sin fines de lucro.

En este sentido, Keynes, en un ensayo titulado *Economic Possibilities for our Grandchildren* (posibilidades económicas de nuestros nietos), previno un tiempo en “que todos podríamos trabajar menos y pasar más tiempo con nuestra familia, nuestros amigos y nuestra comunidad” (Keynes, 1930). Es sin duda una estrategia en la que hoy más que nunca vale la pena pensar. Esencialmente en una perspectiva colectiva o comunitaria, desde esa cultura popular capaz de reconocer el empleo como una manifestación de la democracia en la que todas las personas participan a través de sus actividades cotidianas, y el trabajo se identifica como un derecho inherente a la condición de miembro activo de una sociedad, el cual debe erigirse en conductor de la voluntad política, y una aspiración humana elemental de procurar la dignidad en el trabajo.

La genérica cuestión inicialmente planteada: ¿a qué y a quién sirven los beneficios fiscales al empleo?, es conducida de ese modo a la más específica que aborda, en tono de disyuntiva, su servicio a la “dignidad o al mercado”. Lo cual trasluce como fondo de la cuestión, el amplio debate que suscita la definición del trabajo digno. Formalmente se reconoce la noción introducida por la Organización Internacional del Trabajo, en el conocido como Informe Somavía, que adopta como definición de trabajo decente “el que ofrece oportunidades para que los hombres y mujeres puedan desempeñar un trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana, en el que los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social. El trabajo decente resume las aspiraciones de las personas en su vida laboral, aspiraciones en relación a oportunidades e ingresos; derechos, voz y reconocimiento; estabilidad familiar y desarrollo personal; justicia e igualdad de género. Las diversas dimensiones del trabajo decente son pilares de la paz en las comunidades y en la sociedad” (OIT, 1999).

Este Informe se ofrece “como respuesta al deterioro de los derechos de los trabajadores que se registró mundialmente durante la década de los 90, como consecuencia del proceso de globalización y la necesidad de atender la dimensión social de la globalización”, y responde a “la creación de más y mejores trabajos, protección social adecuada, estándares de trabajo y el fomento del desarrollo”, y en él se constata un hecho: “La política de liberalización económica ha trastocado las relaciones entre el Estado, el mundo del trabajo y el ámbito empresarial. En los logros económicos influyen hoy más las fuerzas del mercado que la mediación por conducto de actores sociales, normas legales o intervenciones del Estado”. Y una causa: “Los mercados internacionales de capital se han desconectado de los mercados de trabajo nacionales, acarreando beneficios y riesgos asimétricos para el capital y para el trabajo. Se tiene la impresión de que la economía «real» ha perdido contacto con los sistemas financieros, y viceversa”.

Pese a que el «hecho» aparece reconocido en el discurso oficial de las principales autoridades internacionales³, «las causas» siguen sin ser abordadas. El abrumador dominio que los poderes políticos han concedido a la economía financiera especulativa sobre la productiva, acentuada especialmente en la última década, está creando un nuevo cuadro de relaciones económicas y sociales, marcadas por la configuración de jerarquías más complejas y diversificadas, que sirven, de un lado, al interés financiero en deslocalizar el enriquecimiento, facilitando entre otras la elusión fiscal de los niveles superiores de renta. De otro lado, favorece la localización de conflictos derivados de la globalización del empobrecimiento, la precariedad laboral, la exclusión y marginación de colectivos enteros en su propia sociedad, destacando la tragedia del empleo juvenil (Alonso, 2014), con manifestaciones tan diversificadas en órganos vitales de la estructura social que podrían identificarse como «la metástasis» del cáncer que padecen las mercantilizadas sociedades occidentales

El análisis de la dignidad del empleo frente a un sistema de mercado facilita el reconocimiento de esos círculos viciosos a los que lleva la economía neoliberal⁴, y permite poner en cuestión cualquier estudio acerca de la contribución a la dignidad laboral de los beneficios fiscales al empleo en esta doctrina mercantil. La propia configuración orgánica e institucional de las sociedades de mercado impide el control social necesario para detectar y diagnosticar adecuadamente las patologías y vicios de este sistema, pues como advierte Polanyi (1944) "...el control del sistema económico por el mercado tiene irresistibles efectos en la organización de la sociedad en su conjunto: esto significa simplemente que la sociedad es gestionada en tanto que auxiliar del mercado. En lugar de que la economía se vea marcada por las relaciones sociales, son las relaciones sociales quienes se ven encasilladas en el interior del sistema económico". La sociedad en la medida que internaliza el conflicto económico, en una aparente normalización del mismo, está perdiendo sus defensas y sensibilidad frente a una mutación de las células que mantienen los tejidos sociales por cancerígenas o malignas células económicas, sin percibir el alcance de "la gran transformación" que ello conlleva en términos de relaciones laborales, que puede ser reconocida en esa expresión popular: de trabajar para vivir, se ha pasado a vivir para trabajar.

La falta de esa capacidad de control de la sociedad sobre la economía se siente especialmente en la dislocación del empleo, propia de un escenario de

³ Así el Comisario europeo de Trabajo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades, Vladimír Špidla, señalaba: "promover el trabajo digno y la globalización justa se ha convertido en una clave o un objetivo tanto para la Comunidad Internacional como para la UE y has sido respaldada fuertemente por los líderes de la UE en el Consejo Europeo de diciembre de 2007. Esto significa Juntos conformaremos políticas relevantes e instrumentos a nivel europeo para asegurar una contribución fuerte de la UE para promover el trabajo digno en un nivel global"

⁴ La productividad del trabajo significa que si nuestras economías no crecen, corremos el riesgo de poner a la gente sin trabajo, incluso sin incrementos en la población. El aumento del desempleo genera el aumento de los gastos sociales. Un mayor gasto público, entre los que incluimos los gastos fiscales, conduce a niveles inmanejables de la deuda soberana. Deudas superiores sólo pueden ser revisadas por el aumento de los ingresos fiscales de los ingresos futuros, y ello supone entrar en la espiral de crear desincentivos para el empleo, que acompañado de la previsible caída de empleo público para corregir los desequilibrios fiscales, deja un panorama laboral desolador.

miedo e inestabilidad en las relaciones sociales. Debiera resultar evidente que el empleo por sí mismo no garantiza la dignidad, ni siquiera en las economías occidentales, en las que pese a la imagen de opulencia que muestran, ni siquiera problemas de la magnitud del hambre o la pobreza infantil están erradicados, y mucho menos la precariedad laboral, que más bien se extiende como la norma, en la medida que se crean las condiciones para que el poder adquisitivo de la clase trabajadora se reduzca y se van desregulando las condiciones o seguridades sociales laborales.

En estas sociedades de mercado, ni si quiera es posible la dignidad en empleos que llevan asociados una retribución “por encima de la media” y que permiten vivir muy por encima del umbral que es considerado de pobreza. La dualidad pobreza frente a riqueza no puede ser asociada a esa otra dualidad indignidad frente a dignidad laboral, dado que en un modelo social en el que la riqueza de unos, no obligados a trabajar, es determinante de la pobreza de otros, los obligados a trabajar, la indignidad se extiende a todo el modelo, de modo que dignidad y mercado pasan a ser términos disyuntivos.

Así podemos apreciarlo en los escenarios laborales de uno de los ámbitos vitales de la actividad humana, determinante de las culturas históricas, referido a la satisfacción de la necesidad esencial de la alimentación, que en la actualidad se encuentra principalmente dirigido desde un modelo de mercado neoliberal extendido tanto en las actividades de producción agraria, de transformación y de comercialización, lo cual facilita el diagnóstico de las metástasis del capitalismo mercantil y financiero y las limitaciones a las posibilidades de conferir dignidad al empleo en este sector vital.

La transformación en el sistema de alimentación, que Riechmann (2005) sintetizase en el título de su libro: “Comerse el mundo”, se manifiesta en la paradójica sobrealimentación de las grandes urbes, acumuladoras de capital, en detrimento de las zonas rurales en las que estos alimentos se producen, localizándose en ellas el empleo del sector primario, y en las que se condena desde hace unas décadas a sus moradores a los mayores índices de desplazamientos, cuando no pobreza y desnutrición. Campesinos que tradicionalmente habían subsistido en materia de alimentación con dignidad, se enfrentan paradójicamente a los efectos de una globalización facilitada por una mecanización o industrialización. Aunque debiera haberles ofrecido indudables oportunidades de dignificación en los trabajos rurales, lo que ha sucedido es justo lo contrario⁵, revelando la maquinación para que esos beneficios de la industrialización agraria sirvieran a la estrategia reduccionista de la avaricia del capital, en la que esa reducción de trabajo y tierra a una mera condición de mercancía, conlleva la degradación de los valores que conformaron durante siglos las culturas de las más diferentes comunidades rurales.

⁵ Según la UNESCO (2010), “es bien conocido que las zonas rurales son el hogar de la mayoría de los pobres del planeta, de quienes viven con menos de un dólar diario, de quienes carecen de sistemas sanitarios e incluso de agua potable; de quienes son más vulnerables a los fenómenos atmosféricos extremos como inundaciones o sequías que llegan a provocar grandes hambrunas; cuatro de cada cinco de los más de 172 millones de niños y niñas sin escolarizar en el mundo, viven en áreas rurales, con fuertes discriminaciones hacia las niñas; y la gran mayoría de los cerca de 800 millones de analfabetos, jóvenes o adultos, pertenecen al mundo rural”.

Un punto de reflexión clave es el reconocimiento del papel que las autoridades públicas han jugado para que esta cancerígena situación se materialice y extienda. En este sentido es necesario reconocer la doble retórica de los discursos oficiales, es decir la inmoralidad de la doble moral, al mismo tiempo que reconocen los problemas ecológicos y sociales vinculados al sector primario, creados por determinados actores privados⁶, ofrecen soluciones que sirven a los intereses de esos mismos actores⁷. Lo que sitúa a la propia intervención pública en el primer plano de responsabilidad y protagonismo en el proceso de degradación de la dignidad en el empleo rural.

Ello esencialmente muestra que la creación de incentivos fiscales al empleo agrario es parte de la propia contradicción en que se asienta el sistema, de las permanentes patologías sociales que introduce al asentar las políticas agrarias en el conflicto⁸, que se extiende tanto en el ámbito laboral y productivo como en el del consumo, manifiesto en la extensión de enfermedades que tienen su origen en la dieta y los alimentos que los “supermercados” proporcionan.

Ahora bien, la disfunción que el sistema neoliberal introduce en las actividades que sirven a la alimentación humana, esencialmente revela las transformaciones que están teniendo lugar en los organismos vinculados al cerebro colectivo, la moral colectiva, debilitando la conciencia y sensibilización social. En el caso contemplado del empleo en ámbitos o sectores como el primario, los límites de la dignidad laboral se han transgredido no tanto por los empleos mismos o las condiciones económicas a ellos asociadas, sino en su propia condición de servicio a una sociedad sin más valores que los

⁶ Se replican en los programas oficiales propuestas como la contemplada en el Informe del PNUMA/OIT/OIE (2009): *Empleos Verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sostenible y con bajas emisiones de carbono*, que señala: Los "empleos verdes" se han convertido en una especie de emblema de una economía y sociedad más sostenible, capaz de conservar el medio ambiente para las generaciones presentes y futuras, más equitativa y abierta a todas las personas y a todos los países. Los empleos verdes permiten concebir la esperanza de que la humanidad podrá hacer frente a dos de los desafíos determinantes del siglo XXI: evitar un cambio climático peligroso y potencialmente inmanejable y proteger el medio ambiente natural que sustenta la vida en la Tierra; y ofrecer, a medida que la población mundial continúa aumentando mientras que más de mil millones de personas se ven excluidas del desarrollo económico y social, trabajo decente y una perspectiva de bienestar y dignidad para todos."

⁷ Uno de los resultados visibles de la secuencia de fallos del liberalizado mercado agrario es la permanente justificación para la intervención pública en este sector. Entre las medidas de regulación y de financiación destacan las políticas de subvenciones principalmente vinculadas a las superficies y la mecanización, en detrimento de los empleos rurales, como es el caso europeo de la célebre PAC. Desde la dislocación propia de una sociedad de mercado, los gobiernos normalizan exigir que los productos ecológicos u orgánicos paguen por llevar un certificado de garantía para el consumidor, en tanto que se exige de certificaciones y de controles administrativos en la agricultura convencional impidiendo se facilite a los consumidores el reconocimiento de los impactos ambientales y sobre la salud de los productos obtenidos, es decir a partir de agroquímicos y combustibles fósiles con efectos negativos reconocidos sobre la salud humana y el medio natural, pero sobre los que no existe obligación ni siquiera de informar, pese a que sin información perfecta los mercados fallan y ni siquiera los óptimos económicos son posibles.

⁸ La palabra del diccionario que califica esta aptitud de las autoridades públicas es hipocresía, dada su "actitud constante de fingir creencias, virtudes, sentimientos, cualidades o estándares que no se tienen o no se siguen".

mercantiles, degradando las culturas rurales y los paisajes físicos y humanos como en ningún otro momento conocido de la historia.

Este esbozo de la pérdida de dignidad laboral en el ámbito alimentario en ningún caso debe contemplarse como una cuestión sectorial, aunque en unos u otros sectores pueda ser más visible, sino que es réplica o metástasis de las patologías económicas del modelo neoliberal causantes del cáncer global que padecen nuestras sociedades, determinante de esta degradación cultural. Debemos advertir el engaño que se facilita cuando a través de la simple demostración de la correlación, evidente por otra parte, que existe entre nivel de rentas del trabajo y dignidad social, se implica una relación causal entre ellas, nada evidente, pues en la medida que esas rentas del trabajo no están sirviendo de un modo efectivo a la satisfacción de las necesidades sociales, pierden su contribución a la dignidad en términos colectivos⁹. No podemos visualizar el empleo del agricultor más humilde, como el menos digno, ni los capitalistas de la gran industria agraria o alimentaria, como el más digno, al no existir un control social de la contribución que en cada momento pueden estar facilitando la actividad agraria a la alimentación y el progreso colectivo. Mientras este proceso se mantenga, debiera ser claro que los gastos fiscales en cualquier forma que se instrumenten en estos sectores, difícilmente pueden contribuir a frenar o invertir la pérdida de dignidad en el trabajo campesino

También al abordar el problema de delimitación de la dignidad en el trabajo desde el enfoque jurídico, se aprecia la dificultad de precisar las relaciones causales del trabajo digno. En este sentido, Ojeda Avilés e Igartua Miró (2008) señalan: “ Bajando un poco a la praxis, resulta patente que no es tan fácil averiguar qué es lo digno, aunque todos podamos tener una idea más o menos intuitiva del contenido de su núcleo esencial, y ello más aún, si tenemos en cuenta que su contenido no parece presentarse como algo inmutable sino más bien dinámico y de manera patente ligado al momento histórico y a las circunstancias concretas en la situación enjuiciada”.

La complejidad y dispersión de criterios legales sobre la dignidad laboral se reconoce ligada al modelo de sociedad establecido, y en este sentido advertimos las contradicciones que conlleva articular en la práctica el principio o fundamento jurídico de la dignidad laboral en una sociedad de mercado, en la que el individualismo dominante alimenta esa complejidad hasta el extremo de que se llega a normalizar que un mismo individuo tenga esa doble moral sobre lo que considera digno para su trabajo y lo que considera para el trabajo de los

⁹ El sector financiero ejemplariza, mejor aún que el alimentario, la falta de causalidad entre retribución y dignidad laboral. El empleado menos reconocido puede ser considerado más digno que el del directivo con mayor poder de decisión y retribución, especialmente a la vista del ejercicio de poder que han desplegado estos altos directivos financieros en la última década, logrando doblegar a sus intereses a los gobiernos aparentemente más poderosos de las economías más desarrolladas, pero no a través de sus éxitos empresariales, sino de sus quiebras bancarias, financiadas públicamente, testimoniando el error de vincular causalmente dignidad o decencia del empleo con retribuciones obtenidas, tema sobre el que encontramos escasas aportaciones en las principales revistas científicas de las ciencias sociales.

demás, y en la que encontramos uno de los gérmenes para la desestructuración y conflicto social¹⁰.

En este estado de indefinición legal y económica de los límites a la dignidad del empleo, los beneficios fiscales no dejan de ser otra herramienta más de desestructuración, que obvia la dignidad objetiva o sustantiva del trabajo para centrarse en sus aspectos cuantitativos y financieros, en detrimento de los cualitativos. Dicha indefinición favorece que los beneficios fiscales se puedan formular como parte de la estrategia para preservar las jerarquías sociales, fuertemente ancladas en esa doble moral sobre la dignidad laboral.

Lo más preocupante de esta situación no es la situación en sí misma, sino las fuerzas que la impulsan en la sociedad, dado que la inmoralidad de las dobles morales que imperan sobre el trabajo digno se extiende no por cada uno de los individuos aisladamente (Mises, 1949), pues el sector privado o el mercado laboral por sí mismo¹¹ conforman estas fuerzas, sino que aparecen ligadas al propio Estado neoliberal que desde su autoridad facilita esas jerarquías, tanto desde la regulación de un ordenamiento laboral incentivador de las desigualdades, la producción del empleo propio, basado en sistemas de acceso y retribución propios de un modelo jerárquico o vertical, como la financiación, propiciando un sistema fiscal regresivo, y en cuyo marco de valores y finalidades los gastos fiscales tienen inexorablemente una función desestructuradora de la sociedad.

Las corrientes liberales se puede decir viven en una permanente contradicción. Al mismo tiempo que pueden plantearse incentivar mediante gastos fiscales el empleo indefinido, introducen regulaciones que facilitan el despido libre y los trabajos temporales, se penaliza la tributación de las personas jurídicas sobre las físicas, con los consabidos juegos de elusión fiscal que estos “trastornos de personalidad” propician, se liberalizan los mercados internacionales impulsores de toda clase de explotación laboral, al tiempo que de elusión y evasión fiscales, y así una amplia lista de impactos críticos en el mercado laboral a causa de la desregulación de mercados en ese “orden” global, sobre los que los gastos fiscales difícilmente se pueden articular desde un nivel nacional como una medida correctora efectiva.

3.- Estado del Bienestar y gastos fiscales.

En la historia reciente, la preocupación por el trabajo digno, siendo inherente a la propia condición humana y su organización social, encuentra en la Segunda Guerra Mundial, y el devastador escenario humano que arrojó, un contexto apropiado para situarlo entre las prioridades políticas, económicas y sociales, conduciendo la intervención pública hacia el conocido Estado del Bienestar, en

¹⁰ Cada individuo, con independencia de su posición dentro de la jerarquía, considera que los trabajadores que viven por debajo de su nivel lo hacen dignamente, acorde a sus menores capacidades, y a la vez entiende que personalmente merece una mejora en la dignidad en su trabajo, salario, reconocimiento, etc., al nivel de los que ocupan una posición social superior.

¹¹ Posibilidad que sugieren las hipótesis sobre el “salario de eficiencia” de Shapiro y Stiglitz (1984).

un proceso que desde sus inicios ha estado marcado por unas ideologías que trascienden y condicionan las propias doctrinas económicas.

En el año 1942, en pleno apogeo de la segunda guerra mundial, siendo Clement Attlee, Vicepresidente del Gobierno, inicia un conjunto de reformas encaminadas a la introducción de un sistema de protección social, las cuales se consolidarían al ganar en 1945 las elecciones el Partido Laborista, con Attlee como Primer Ministro, frente al conservador Churchill. La puesta en marcha por el gobierno del Primer Ministro Attlee del Estado del Bienestar siguiendo el Informe del Economista Beveridge, titulado Informe al Parlamento acerca de la seguridad social y de las prestaciones que de ella se derivan (*Report to the Parliament on Social Insurance and Allied Services*) tuvo como objetivo contribuir a mejorar las normas laborales, el progreso económico y una seguridad social universal, y contiene las bases de un modelo de seguridad social garante de unas prestaciones mínimas que “todo ciudadano debe tener”, contemplando las situaciones de riesgo laborales por enfermedad, desempleo y jubilación entre otras, lo cual representan una reconocida transformación de las condiciones de vida en una sociedad de mercado.

La cuestión que ahora se nos plantea es la evolución seguida en las últimas décadas por el Estado del Bienestar, como garante del orden social y la democracia real para avanzar hacia un sistema laboral más humano, inclusivo, equitativo y justo, ante las doctrinas neoliberales que enmarcan sus propuestas detractoras del intervencionismo público en la ineficiencia del Estado del Bienestar para afrontar los objetivos de crecimiento económico en una economía globalizada, argumentando que al gastar en una amplia serie de prestaciones públicas que se financian mediante impuestos o cargas sociales que recaen sobre la actividad económica se está limitando el crecimiento.

Parece evidente estamos ante una nueva transformación de la economía pública, pero lo que es importante determinar es si esa transformación representa una adaptación del Estado del Bienestar, lo cual llevaría a reconocer los gastos fiscales al servicio del empleo como un instrumento en ese proceso de ajuste para dar continuidad al mismo, o si por el contrario, tal y como otras tesis argumentan, supone el principio de su desmantelamiento, toda vez que sin políticas de protección social, ante un Estado dispuesto antes a servir a los mercados que a los ciudadanos, se vacía de contenido el Estado del Bienestar, y, entonces, los gastos fiscales deben reconocerse como parte de ese proceso de desmoronamiento.

Nos ocupamos en este punto de analizar el primer supuesto a través de aportaciones relevantes en la literatura económica que contemplan las transformaciones del Estado del Bienestar como adaptaciones eficientes y equitativas a los cambios económicos, capaces de enfrentar las corrientes liberales, científicamente diferenciadas de las intervencionistas. En este sentido autores como Sachs (2005, 2006)¹² y Stiglitz(2007)¹³, han presentado las

¹² Para Sachs (2006) “¿Hay pruebas de que las altas tasas de impuestos han causado las bajas tasas de crecimiento económico, los bajos niveles de ingreso per cápita, mayores desincentivos al trabajo, y tal vez incluso una disminución de libertad (en línea con el argumento de Von Hayek-Friedman de que la intervención del Estado conduce a una pérdida

intervenciones públicas frente a la crisis económica ofrecidas en las economías nórdicas, como modelo de éxito en la adaptación del Estado del Bienestar. Ellos reconocen que debido a que las personas tienen una mayor seguridad, están más dispuestas a tomar riesgos. De ese modo han logrado tener pleno empleo en su economía macro. Y no sólo el pleno empleo con salarios bajos, sino también el pleno empleo con salarios altos. Otra de las claves de este éxito del modelo de bienestar noruego se atribuye tanto a los elevados gastos sociales directos, como a la articulación de un sistema fiscal cuya progresividad permite abordar la permanente sombra del déficit financiero en la protección social que planea sobre el Estado del Bienestar desde sus orígenes, y que cuestiona la viabilidad y oportunidad de mantenerlo.

La preocupación sobre la financiación del Estado del Bienestar siempre ha ocupado una posición central en la configuración y alcance efectivo del mismo. La financiación y sostenibilidad del Sistema ya en el modelo de Beveridge era una cuestión esencial. Por ello la eficacia de este modelo universal se basa en generar una situación económica de pleno empleo, tal y como explicaría el mismo Beveridge, en un posterior documento, publicado en 1944 con el título "Trabajo para todos en una sociedad libre", en el que sus ideas se muestran próximas a las de Keynes. Las teorías embrionarias del Estado del Bienestar constituyen una referencia fundamental en los procesos de adaptación del mismo a los fenómenos de globalización y las dominantes políticas de crecimiento (Álvarez García, S., Pascual Sáez, M. y Romero Jordán, D., 2003), especialmente en etapas de crisis económica como la actual.

Así puede deducirse de los análisis y propuestas realizados por Stiglitz (2009), para el que "se ha degradado el carácter progresivo de la fiscalidad, y hemos pasado a unos sistemas de jubilación de prestaciones definidas a unos sistemas de cotizaciones definidas, lo cual también resta eficacia a los estabilizadores automáticos de la economía y, en algunos casos, los convierte en desestabilizadores automáticos". El efecto más notable se produce en la pérdida de empleos, lo cual viene a arrastrar a la insuficiencia e insostenibilidad del conjunto de servicios y prestaciones sociales del Estado del Bienestar, debido a que se ha ido cargando el coste sobre el propio trabajo, desde su renta directa hasta su consumo de subsistencia, mientras no solamente se exige al capital de contribuir proporcionalmente al Estado del Bienestar, sino que incluso puede estar siendo su principal beneficiario a través de los costes de la financiación de los déficit del sistema.

de la libertad)? En resumen, la respuesta es no. A pesar de la pujanza de los argumentos de los *supply-sider* en EE.UU. y los correspondientes argumentos euro-pesimistas de Europa, los países nórdicos no han sufrido estancamiento en el crecimiento económico, en las condiciones de vida, la participación de la fuerza laboral, o las libertades políticas. Nada de eso, de hecho, los datos sugieren lo contrario".

¹³ Stiglitz (2007) señalaba: "La globalización requiere personas que cambien o se desplazan de un trabajo a otro. En el modelo sueco, respondieron estableciendo las políticas activas de empleo y los sistemas de seguro social facilitando que la gente se mueva de un puesto de trabajo a otro, proporcionándoles seguridad. Uno de los aspectos del éxito en una economía moderna es la voluntad de asumir riesgos".

Los erróneos planteamientos han llevado a erróneas intervenciones, tal y como describe Stiglitz: “Hace unos años, el Presidente Bush se dirigió a los estadounidenses para decirles: «tenemos un problema: nuestra seguridad social (el sistema público de pensiones de jubilación) está en quiebra. Si no hacemos algo al respecto tendremos que romper el pacto, el contrato social. Y también llevará a la quiebra a nuestra economía». En aquellas fechas, el déficit de la seguridad social —el llamado déficit de los 75 años— era de unos 560.000 millones de dólares. Por menos de lo que se ha gastado en sanear los bancos enfermos —que siguen estando enfermos— los Estados Unidos podían haber dado al sistema de seguridad social unos cimientos sólidos para varias generaciones”.

El caso europeo y en particular de los países más vulnerables, como es el caso español, se advierten transformaciones en el Estado del Bienestar que permiten desarrollar nuevas teorías sobre los procesos de adaptación a las coyunturas económicas. Documentos de la importancia del Libro blanco de la Comisión sobre Crecimiento, Competitividad y Empleo¹⁴, destacan como causas del desempleo en los países de la Unión “el bajo crecimiento económico, la intensidad de trabajo en sectores económicos tradicionales en detrimento de sectores con futuro, el elevado coste, en términos relativos, de la mano de obra poco cualificada y la permanencia de un sistema de empleo envejecido”. Con la crisis financiera de 2007, estas causas se reafirman aún más en las políticas de la Unión europea, tal y como puede verse en “La estrategia de crecimiento Europa 2020” y el “Programa de inclusión 2014-2020”, en el que cobra de nuevo protagonismo la preocupación por la relación entre ingresos fiscales y gasto social, es decir el déficit del sistema, por lo que en las iniciativas planteadas se priman aquellas que contribuyen a equilibrar este déficit mediante iniciativas inclusivas en el mercado laboral como “juventud en movimiento”, o “la agenda de nuevas cualificaciones y empleos”, si bien también se considera la iniciativa “plataforma europea contra la pobreza y la exclusión”, orientada a preservar la cohesión social en Europa.

Las diferentes realidades culturales, económicas y sociales a las que se enfrentan los países europeos determinan que con las crisis económicas se acentúen las desigualdades interterritoriales, así como las interpersonales, revelando las limitaciones en la efectividad de las estrategias de cohesión social puestas en marcha desde la Unión Europea. Estos fracasos revelan transformaciones en las estructuras de poder económico, denotando una pérdida de capacidad de acción desde los gobiernos nacionales y la sociedad civil frente a las presiones laborales ejercidas por poderes económicos neoliberales que crecen en la globalización, horadando los Estados de Bienestar a través del empleo, que se muestra como su principal talón de Aquiles, toda vez que sin pleno empleo en estos modelos ni la financiación (Ruiz-Huerta Carbonell, 2013) ni el gasto social (Salinas Jiménez y Tobes Portillo, 2013) son sostenibles.

¹⁴ Considerado por Tobes Portillo (2002), el punto de partida en 1993 de la política de fomento del empleo en el marco de la Unión Europea.

Los efectos de la crisis muestran cambios en el Estado del Bienestar, particularmente en economías como la española que arroja tasas de desempleo que superan el 25 por 100, llegando a más de un 50 por 100 en el caso del empleo juvenil, que deja millones de hogares con todos sus miembros en desempleo, y cada vez más personas y de perfiles más variados ven perder o se quedan sin acceso a todas las ayudas públicas, debiendo acudir a organizaciones asistenciales, tal y como revelan entre otros los Informes Cáritas Europa de los últimos años. En el caso español son evidentes los fracasos de las políticas públicas de empleo frente a la crisis, tanto las políticas denominadas activas como las pasivas, las articuladas en un primer momento por el gobierno socialista, y las actuales aplicadas por el gobierno conservador o liberal.

Estos fracasos en el mercado laboral a la vez que aumentan la demanda de protección social, han limitado los recursos públicos para atenderla, debido a los diseños de los sistemas fiscales, que correlacionan ingresos directos e indirectos principalmente con rentas del trabajo, forzando la disyuntiva eficiencia o equidad, en la que los gastos fiscales participan de un modo destacado. Los impuestos en la literatura económica liberal se entiende afectan al comportamiento de los actores de mercado, consumidores, productores o trabajadores, reduciendo la eficiencia económica, siendo el análisis de estos efectos la base para reconocer el papel que los gastos fiscales pueden jugar para mejorar la eficiencia económica.

Ahora bien, debemos observar que en este caso se puede correlacionar, bajo unos supuestos de partida, una relación de los impuestos con la eficiencia, pero no necesariamente con la equidad, pues los impuestos por ellos mismos nunca pueden garantizar un reparto más justo de la riqueza, en el mejor de los casos, como puede ser un sistema fiscal muy progresivo, genera un reparto más equitativo de la carga fiscal. Pero serán las políticas de gasto y el marco de regulación establecido al empleo, salarios mínimos, condiciones laborales... las que finalmente materialicen esa equidad, cuando cumpla los mínimos requisitos de reparto que requieren principios de justicia o solidaridad social, en los que cualquier Estado del Bienestar se debe fundamentar, y sobre los que se marcan los cambios del mismo.

Contemplando estos cambios a través del grado de “desmercantilización”, tal y como ha propuesto Esping-Andersen (1990), para medir la generosidad de los Estados de Bienestar, es perceptible que la crisis acentúa el carácter mercantilizado del Estado de Bienestar (Moreno, L., Del Pino, E. Mari-Klose, P. y Moreno-Fuentes, F.J., 2014), reavivando además de los debates internos entre los defensores del Estado del Bienestar, las críticas desde posiciones alternativas a las dominantes, que advierten se trata de un evidente proceso de desmoronamiento del Estado de Bienestar, tal y como señala Sotelo (2006): “No creo que a estas alturas haya que esforzarse en mostrar la evidencia de que, por una amplia gama de factores, desde la segunda mitad de los setenta, pero sobre todo claramente en los ochenta, el modelo socialdemócrata ha ido desmoronándose en los pocos países europeos en los que había empezado, insisto sólo empezado, a cuajar”.

2.-3- El Mundo al revés. Oportunidades sociales en la instrumentación de los beneficios fiscales al empleo.

La mercantilización creciente del Estado del Bienestar debiera facilitar el análisis crítico de esta transformación por quienes declaran un contundente respaldo al mismo frente a las políticas neoliberales. Sin embargo observamos en la literatura económica dificultades para incorporar un pensamiento crítico y alternativo a la sociedad de mercado. Destacar a este respecto la falta de adecuación de los instrumentos aplicados a los fines y medios que se reconocen, como la equidad y justicia social. La extendida teoría de la liberalidad de motivaciones de la autoridad para asumir objetivos de justicia social y protección del empleo, frente al mercado, centrado en la maximización de beneficio o utilidad individual, se quiebra cuando esos objetivos se imponen a y desde la autoridad en una sociedad de mercado.

Objetivos como el crecimiento económico se excluye del debate para centrarse en el de optimización y su articulación desde el nivel instrumental, dónde encontramos los gastos fiscales. Pero esa creencia en el crecimiento sin límites no revela más que hay un adoctrinamiento alienador, bien una obediencia impuesta, o las dos cosas al mismo tiempo, toda vez que en los escenarios de desigualdad, exclusión y competencia agresiva que extienden los mercados a nivel global, no pueden resultar aceptables como el mejor orden social. Y desde esa posición, parece evidente que en el orden fiscal, específicamente el reparto de la carga fiscal y las reformas introducidas favorables a extender la imposición indirecta sobre la directa, así como la imposición al trabajo respecto del capital, claramente alejan la financiación pública de esos fines sociales.

Lo que para los defensores del Estado del Bienestar es una situación de coyuntura y reajuste en la senda del indiscutible crecimiento económico, en la que los gastos fiscales pueden jugar un papel destacado, es para otros autores una cuestión de fallo inherente al propio modelo económico, revelando la mimetización del mismo con la sociedad de mercado. Destacan a este respecto las aportaciones críticas realizadas desde una perspectiva más amplia de desarrollo, tal y como han puesto de manifiesto Daly (1993), Naredo (1994), Ayres(1998) o Max-Neef (1993) entre otros economistas. Pero igualmente merecen especial atención las incontables aportaciones transdisciplinares realizadas a este respecto por no economistas. Una sencilla cita, sin modelos ni ecuaciones, del célebre de Mahatma Gandhi, debiera servir para desmontar esas teorías económicas que aparentemente se orientan a optimizar el problema de la “escasez”, cuando en realidad lo agudizan desde su aliento a la codicia desmedida: *“En la tierra hay suficiente para satisfacer las necesidades de todos, pero no tanto como para satisfacer la avaricia de algunos”*.

El denominado Estado del Bienestar, a la vista del reparto desigual del empleo y la riqueza, bien puede estar sirviendo al “Estado de la avaricia” de algunos, significando la falta de alternativas reales desde el propio sistema de mercado, lo que plantea la necesidad de abordar esta cuestión desde otras posiciones ideológicas y metodológicas, desde otros valores sociales que han estado presentes en la dilatada historia de las comunidades y culturas humanas.

Máxime teniendo en cuenta que, desde una perspectiva antropológica, la expansión de esa economía de mercado no es el resultado de un proceso evolutivo natural o espontáneo, sino el efecto de una reciente intervención pública planificada desde los poderes que dominan el Estado, los cuales traslucen tanto el alcance que pueden llegar a tener, como la propia comunidad de poderes que forman el Mercado y el Estado.

La confianza que nos merecen las corrientes de pensamiento económico crítico, al igual que los movimientos sociales alternativos al sistema, emana de lo que entendemos son razonamientos humanos elementales, el sentido común de reflexiones o consideraciones de partida. La competencia y el individualismo, principios de la ortodoxia de la economía de mercado, son simplemente eso, principios de una ortodoxia, y como tal expresan la opinión o creencia tenida por correcta e impuesta desde la perspectiva de la autoridad, bien sea política, militar o académica. Pero en ningún caso se garantiza su correspondencia con la tradición y pensamiento popular, ni siquiera con las ideas económicas consensuadas, en las que se toma como referencia de relación social la cooperación, la solidaridad, el bien común, la colectividad como entidad superior a cada uno de sus individuos, ni por su puesto con la “evolución social”, tal y como Alcina (1999) ha significado: “Para quienes en el mundo en que vivimos piensan que ha llegado el fin de la historia y la paz que se avecina es la paz de Occidente, en que la competitividad es la única vara para medir a los seres humanos frente a los que, como bajo la “ley del más fuerte”, se conseguirá que perezcan todos los “incapaces” de superarla, hay que decir nuevamente, que las desigualdades son el resultado de un proceso en el que algunos adquieren el poder y otros lo perdieron para siempre”.

La trascendencia de reconocer estas transformaciones ha sido destacada por Polayi (1944), para el que “ El paso de los mercados aislados a una economía de mercado, y el de los mercados regulados a un mercado autorregulados, son realmente de una importancia capital. El siglo XIX que saludó este hecho como si se hubiese alcanzado la cumbre de la civilización o lo vituperó considerándolo una excrescencia cancerosa imaginó ingenuamente que esta evolución era el resultado natural de la expansión de los mercados, sin darse cuenta de que la transformación de los mercados en un sistema autorregulador, dotado de un poder inimaginable, no resultaba de una tendencia a proliferar por parte de los mercados, sino que era más bien el efecto de la administración en el interior del cuerpo social de estimulantes enormemente artificiales a fin de responder a una situación creada por el fenómeno no menos artificial del maquinismo”.

Desde esta perspectiva holística y transdisciplinar, la particular cuestión que nos ocupa de los beneficios fiscales y la dignidad en el empleo, alcanza una dimensión mucho más amplia a la simple cuestión de identificar que conceptos o hechos deben ser reconocidos como gastos fiscales para impulsar el empleo cuantitativamente. Ni siquiera cualitativamente debiera ser suficiente esa identificación formal de trabajo digno con una genérica “creación de más y mejores trabajos, protección social adecuada, estándares de trabajo y el fomento del desarrollo”, sin tener en cuenta los más elementales “límites al

crecimiento”, así como los peligros que emanan de un debate en el seno de una economía de mercado.

La economía formal ha mantenido una involución descrita por Naredo (2004), para el que “La ideología que canta los parabienes de la llamada “globalización” y justifica los poderes hoy hegemónicos en el mundo no es ningún fruto “postmoderno”, sino una simple herencia del empeño ilustrado o moderno de construir una civilización universal apoyada en bases pretendidamente racionales. Como los ensayos deconstructivos del pensamiento postmoderno son poco útiles para construir justificaciones sólidas del poder, se mantiene bien firme la visión moderna del individuo y de la sociedad, con sus ideas de sistema político y económico, para ofrecer al poder coartadas de racionalidad. Y es que resulta difícil ofrecer a los ricos y poderosos otro regalo mejor que el que les hizo esta visión de la sociedad al liberar de cualquier cortapisa moral el manejo del poder y la riqueza”.

Las teorías económicas deben respaldarse en la práctica, principalmente en una práctica cultural que enlaza con las culturas tradicionales, y que aparece diferenciada del Estado o autoridad formal, y se plasman en escenarios en los que la economía real controla la financiera a través de relegarla a su papel instrumental. Es decir, visualiza la separación entre los fines u objetivos fundamentales o esenciales de una comunidad, y los medios o herramientas que utiliza para ello, reconociendo algo tan evidente como que estos han de servir a aquellos, y nunca a la inversa. De igual modo que una azada debe servir para producir en el huerto alimentos, y no los alimentos cultivarse para producir azadas.

Particularmente el empleo refleja las patologías introducidas por el modo en que el modelo neoliberal transgrede sistemáticamente los límites mínimos de dignidad humana, y aliena el propio imaginario social, hasta el punto que incluso los mismos trabajadores en la sociedad de mercado en muchos casos asumen e internalizan empleos fuera de esos límites a la dignidad humana, reforzando las peligrosas representaciones sociales creadas en los mercados laborales. Incluso los llamados incentivos al empleo lo suficientemente efectivos como para crear empleos, “las mejoras”, en realidad pueden estar contribuyendo a preservar un contexto de trabajo que tiene la desigualdad como norma, impulse la degradación ambiental poniendo en riesgo “las moradas”, e incluso llegar a extender nuevas formas de trabajo forzado o esclavo, tal y como Naredo (1987) advierte: “Ya no hace falta que suene el látigo de los capataces para que los engranajes humanos se muevan al ritmo prefijado”, provocando efectos de dislocación social, que, entre otros efectos, lleva a tratar como un beneficio lo que en realidad es una carga.

Ello evidencia la importancia de reconocer la degradación de valores sociales en el marco institucional imperante, y plantea una reacción social que entre otros aspectos comprenda la desacreditación de todos los estudios académicos en los que se justifica el crecimiento económico como criterio de beneficio social, pese a que sin un reparto justo del mismo en la práctica represente la carga social asociada a la desigualdad. Cuanto más se tenga que producir para que menos personas se beneficien de ello parece evidente que estamos ante

una carga colectiva, salvo que los incontables trabajadores perjudicados, los excluidos, los marginados, los que pierden se consideren invisibles en la contabilidad, en el cálculo del óptimo paretiano.

La tragedia individual y colectiva que de ello se deriva es la automática reducción del ciudadano a consumidor, y del trabajador a siervo del sistema, con un efecto claro en el sistema fiscal, basado en imponer tributos a consumidores y trabajadores, sabiendo que en la práctica siempre recaen sobre los mismos. En este sentido los gastos fiscales permiten advertir el orden de los intereses creados. Como es sabido a la aplicación de un beneficio fiscal precede la aplicación de una carga fiscal, lo cual en la práctica deja al diseñador del sistema fiscal una discrecionalidad absoluta para que esa minoración de la carga fiscal realmente sea una mera ilusión de un beneficio para el contribuyente, el empleador o el empleado. Una especie de descuento público que bien puede representar incluso un regalo envenenado, una estrategia más de vender impuestos, es decir el modo singular en que el sector público aplica las “rebajas”.

En la realidad, por un lado los verdaderos gastos o beneficios fiscales se otorgan, sin ni siquiera precisar su articulación legal, a una clase social que tributa con unas ventajas derivadas del orden global y el ámbito del capital en el que actúan. Por otro lado, ese gasto fiscal de hecho puede llegar a ser la base de un ingreso fiscal superior, es decir que el beneficiario final sea la propia administración pública que lo aplica. Si contemplamos los sistemas fiscales de los países occidentales, en los que la financiación pública directa e indirecta procede en su mayor parte de las rentas del trabajo, los beneficios fiscales que efectivamente contribuyan a la creación de empleo, redundarán en un aumento neto de los ingresos fiscales. Por lo que los gastos fiscales pueden venir a componer una nueva imagen «del mundo al revés», sin que consideremos necesario invertir en complejos modelos para su demostración, ni siquiera es necesario descender al detalle de las imprecisas estadísticas fiscales.

El tópico y realidad del “Mundo al revés”¹⁵ debe estar seguramente hoy más presente que nunca, pues se dan esas condiciones que señala Díaz (2012) de “cambios vertiginosos y agotamiento de los modelos económicos tradicionales, que contemplamos con la misma perplejidad, sentimiento de caos y desconcierto con los que siempre ha mirado el hombre muchos de los acontecimientos que le han tocado vivir en cada época”. Así lo advierte también Galeano (1998) en la obra del sugerente título *Patas arriba. La escuela del mundo al revés*, en la que dice. “Habitamos un mundo al revés por la sencilla razón de que es un mundo que recompensa la especulación y castiga el trabajo. Entonces es un mundo al revés porque recompensa al revés, recompensa lo que debería castigar y castiga lo que debería recompensar”.

¹⁵ El mundo al revés es, sin duda, uno de los temas literarios e iconográficos más fascinantes y profundos que posibilita la visualización de uno de los tópicos sociales más potentes creados a lo largo de la historia de la humanidad, como puede apreciarse en los textos literarios de autores como Erasmo de Rotterdam en su *Elogio de la locura*, Gracián o Quevedo, que en su romance «Los borrachos célebres» escribiría: Todo se ha trocado ya; / todo al revés está vuelto...

Los beneficios fiscales al empleo en una sociedad de mercado autorregulado bien pueden ser visibilizados como “otros estimulantes enormemente artificiales” administrados en el interior del cuerpo social, para imponer el maquinismo, desde la que se alienta ese *Mundo al revés* en el que nada es lo que parece. Quien termina pagando o recibiendo el gasto fiscal puede ser cualquiera distinto del beneficiario, en un juego de traslación de cargas y beneficios fiscales acorde al conjunto de valores que inspira el orden económico hegemónico.

A la vista de los propios resultados económicos que alienta el modelo dominante, en el que el éxito de las políticas de crecimiento económico no se trasladan ni a la sociedad a través del mercado laboral formal, ni a la conservación de las condiciones ambientales en las que se soporta un trabajo sustantivo, es posible advertir que el marco de reglas establecidas en la sociedad de mercado, se amparan en trampas de juego que hacen posible que los incentivos realmente significativos sean conducidos hacia la sostenibilidad tanto del capital, en detrimento del empleo en su calidad de digno, como de ese sector público que aun cuando aparentemente soporta el gasto fiscal y muestra su interés por los trabajadores, bien puede en realidad buscar su propio beneficio y sustento.

En ese Mundo al revés, se advierte del riesgo, entre otros, de que la economía formal esté jugando con el lenguaje para crear ilusión sobre la realidad, empleando palabras como empleo o beneficios que llenan de expectativas argumentos cuyo trasfondo puede ser justamente lo contrario de lo que se dice. La semántica con la que se juega en la literatura de las finanzas públicas al identificar gastos fiscales con beneficios fiscales, denota un cierto interés en que se relacione la aplicación del instrumento con un beneficio, lo cual aparentemente le dota de un singular atractivo, tanto para los críticos como para los defensores del intervencionismo público en materia de empleo ¿pero cuánto tiene de realidad y cuánto de coartada de racionalidad del poder? ¿a qué y a quién sirven los beneficios fiscales al empleo?

Todas esas preocupaciones suscitadas por la economía de mercado, así como la propia toma de conciencia sobre este *Mundo al revés* que facilita las reflexiones acerca del empleo y la fiscalidad, confieren a su estudio un importante valor añadido, pues a la vez que construimos la crítica, permite mostrar que otro mundo también es posible, el revés del revés, abriendo la esperanza de un cambio en la involución actual promovida por ese materialismo cosificador del Estado neoliberal, construyendo reflexiones sobre la evolución desde las utopías.

En el caso de los gastos fiscales, si el revés es su teórica instrumentación para facilitar el óptimo paretiano, reconociendo una situación en la que alguien gana, el beneficiado, y nadie pierde, lo cual únicamente tiene sentido real si se entiende por “nadie” a “todos”, dado que alguien tendrá que pagar las rebajas impositivas. Entonces, el revés del revés lleva a vincular el estudio de los beneficios fiscales con la célebre “tragedia de los comunes” de Hardin (1968), representado desde esta perspectiva un paso más en la liberalización de los

mercados laborales, que puede sintetizarse en la expresión: “beneficios para los que benefician el sistema de mercado”. Pero qué pasa con los perjudicados por el sistema. En este sentido la crítica de Ostrom (1990) a Hardin puede interpretarse en clave socio laboral, y si esa “teoría sobresimplificada y determinista” es capaz de condenar a la extinción a muchas especies naturales, para el caso del empleo que nos ocupa, puede representar la condena a la marginación y exclusión social a colectivos enteros de trabajadores.

De ese modo, lo público que formalmente identificamos con lo estatal, es decir administraciones públicas con reconocido poder de coacción, pueden en realidad estar alejando ese poder del poder popular, entendido como procedimiento abierto, y en la práctica ejercer un poder monista mimetizado con los intereses hegemónicos privados. Algo similar a lo que podemos apreciar en un escenario de guerra. De un lado están las autoridades que las declaran, conscientes de que son los soldados los que las libran y los que se juegan la vida. De otro, los soldados, los primeros en visibilizar la paz, en desear el final del conflicto violento en la relación personal, que les enfrenta a desconocidos desde el miedo o el odio, en querer retornar a la normalidad de la vida en sociedad, eminentemente cooperativa. Y de este sentimiento de los soldados, los obreros del sistema, son bien conscientes las propias autoridades, pero lejos de acelerar una solución instrumentada diplomáticamente, dictan las más estrictas normas contra la desertión, la desobediencia y el pacifismo, prohibiendo al soldado la objeción de conciencia. A los que no pueden o no quieren trabajar en el frente, la población civil, no les dejan más alternativa que la de ser víctimas, de uno y de otro frente, mercado y estado.

Este símil bélico nos permite facilitar la comprensión de los riesgos, y no oportunidades, para conferir dignidad al empleo que dejan los gastos fiscales formalmente establecidos en un orden económico y fiscal en el que aparentemente se conceden a los contribuyentes obligados a soportar los tributos, esencialmente trabajadores, pero en el que sustantivamente, en la realidad, los grandes beneficios fiscales se reservan implícitamente para favorecer la evasión fiscal de los grandes capitales que operan en las economías globalizadas (Naciones Unidas, 1984), avanzando el fraude incluso durante la crisis en las economías más afectadas como es el caso español (GESTHA, 2014).

La reflexión sobre la reacción popular frente a estas imposiciones discriminatorias e insolidarias de la autoridad, lleva a considerar seriamente la alternativa de “desobediencia civil”¹⁶, como socialmente justificable. En una interpretación de la misma sobre la que Fernández Buey (2005) destaca sus cambios: “Hasta el decenio de los sesenta del siglo XX, la expresión

¹⁶ La expresión “desobediencia civil aparece por primera vez en 1866, en una recopilación de obras del escritor americano Henry David Thoreau, publicado cuatro años después de su muerte. Thoreau pasó una noche en prisión en 1946 por haberse negado a pagar los impuestos para no financiar la esclavitud de los negros y la guerra contra México. Explicó este acto en una conferencia dada en 1848 sobre *Los derechos y los deberes de los individuos frente al gobierno*.

“desobediencia civil” se empleó poco y bastante esporádicamente en el ámbito cultural europeo. Antes de esa fecha, las personas que se consideraban desobedientes, resistentes o insumisas frente a las leyes y los Estados preferían definirse como revolucionarias, como rebeldes o con otras palabras afines...En la actualidad la situación ha cambiado, hoy se habla de desobediencia civil en relación con las actitudes de protesta sociopolítica más diversas y en el marco de diferentes movimientos de resistencia”.

En este sentido pueden justificarse como respuesta social destacar tanto los movimientos de desobediencia fiscal, como, por su parte, los de desobediencia laboral. Y habrá que tomar en cuenta las razones esgrimidas por quienes las practican o simpatizan con ellas, entre otras cuestiones por el valor que objetivamente debe reconocerse a quienes se plantean estas opciones, de igual modo que, siguiendo el símil bélico, podemos reconocer el valor de quienes en plena guerra se oponen a ella¹⁷, pues aunque públicamente se les califique de desertores, objetivamente su valor es incluso mayor al del soldado cumpliendo su deber en el frente, pues aquellos se enfrentan a todos los frentes, a todas las autoridades, a todos los soldados, y a quienes ensalzan las victorias y las hazañas, pese a estar manchadas de sangre.

Los gastos fiscales tal y como están siendo instrumentados por las autoridades, al servicio antes de los mercados que de la dignidad al empleo, hacen que la opción de la desobediencia fiscal no sea en absoluto descartable. Las personas que simpatizan con la desobediencia fiscal o laboral en un escenario de injusticia social como el actual pueden tener un profundo sentido de lo colectivo, del bien común.

BIBLIOGRAFÍA:

- Aguilera, F. (2008): *La nueva economía del agua*, Los libros de la Catarata-CIP-Ecosocial, Madrid
- Alba Rico, S. (2011): “¿Qué es una crisis capitalista?”. ATTAC Madrid. <http://www.attacmadrid.org/?p=5435>
- Albiñana García-Quintana, C. (1981). “Los "Gastos Fiscales": Naturaleza y valuación”. *Presupuesto y Gasto Público* Nº 10, pp. 213-220.
- Alcina Franch, J. (1999): *Evolución social*. Akal. Madrid.
- Alonso, L.E. (2014): “La producción política de la precariedad juvenil”. En *Boletínecos* Nº27. FUEM Ecosocial.
- Álvarez García, S., Pascual Sáez, M. y Romero Jordán, D. (2003): “Protección social, globalización y crecimiento económico”, en monográfico, *Las nuevas fronteras de la protección social. Eficiencia y equidad en los sistemas de garantía de rentas*. *Revista Hacienda Pública Española*, Nº Extra, pp. 63-77.
- Ayres, R.U. (1998). *Turning point: The End of the Growth Paradigm*. Londres. Earthscan.
- Beveridge, W. H. (1944): *Full Employment in a Free Society*, George Allen & Unwin Ltd, London.

¹⁷ También desde la desobediencia fiscal, como ha estudiado Pennock, T.T. (1998)

- CMMAD (COMISIÓN MUNDIAL DEL MEDIO AMBIENTE Y EL DESARROLLO) (1987). *Nuestro futuro común*. Madrid. Alianza Editorial.
- Daly, H. (1993): "Sustainable Growth: An Impossibility Theorem", en Daly, H. and Townsend, K. (eds.): *Valuing the Earth*. Cambridge (Mass.). MIT Press.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton University Press.
- Fernández Buey F. (2005): *Desobediencia Civil*. Bajo Cero. Madrid.
- Galeano, E. *Sobre el ambiente mundial*. Instituto de Ecología Política. <http://iepe.org>
- GESTHA (2014) Informe "La economía sumergida pasa factura. El avance del fraude en España durante la crisis". <http://www.gestha.es>.
- Gómez, M. A. (2003). "Optimal fiscal policy in Uzawa-Lucas model with externalities". *Economic Theory*, 22, pp. 917-925.
- Hardin, G. (1968): "The Tragedy ODF the Commons", *Science*, Vol. 162, No. 3859, pp. 1243-1248.
- Keynes, J.M. (1930): *Economic Possibilities for our Grandchildr*, reproducido en Keynes, J.M., *Essays in Persuasion*, New York: W.W.Norton & Co., 1963, pp. 358-373 <http://www.econ.yale.edu/smith/econ116a/keynes1>.
- Lucas, R. E., Jr. (1988). "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics* 22, pp. 3-42.
- Max-Neef, M. (1993): *Desarrollo a escala humana*, Montevideo, Nordan-Redes.
- Mises, L (1949): *Human Action. A Treatise on Economics*. Yale University Press. http://mises.org/page/1470/human_action
- Moreno, L., Del Pino, E. Mari-Klose, P. y Moreno-Fuentes, F.J. (2014): *Los sistemas de bienestar europeos tras la crisis económica*. Colección Estudios Nº 3. Programa Eurosocietal, p. 40
- NACIONES UNIDAS (1984). "Cooperación Internacional en Materia de Tributación. Directrices sobre la cooperación internacional para impedir la evasión y la evitación de impuestos (con especial referencia a los Impuestos sobre la Renta, las Utilidades, el Capital y las Ganancias de Capital)", (ST/ESA/142) Nueva York
- Naredo J.M. (2004): "La economía en volución: invento y configuración de la economía en los siglos XVIII y XIX y sus consecuencias actuales. Manucrits". *Revista d'Història Moderna*, Universidad Autónoma de Barcelona, 2004, nº 22 (ejemplar dedicado a: "Pensamiento económico y científico en la época moderna"), pp. 83-117. <http://www.ub.edu/geocrit/sv-105.htm>
- Naredo, J.M. (1987). *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas de la ciencia económica*. 3ª ed. Madrid: Siglo XXI.
- Naredo, J.M. (1994). "Fundamentos de la Economía Ecológica", en Aguilera-Klink, F. y Alcantara, V. (eds.): *De la Economía Ambiental a la Economía Ecológica*. Barcelona. Fuhem-ICARIA.
- OCDE (1984): *Tax Expenditures. A review of the Issues and Country Practices*. OCDE.
- OIT (1999). *Trabajo Decente*. Memoria del Director General Conferencia Internacional del Trabajo. http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Mainpillars/WhatisDecentWork/lang-es/index.htm
- Ojeda Avilés, A. y Igartua Miró, m. T. (2008): "La dignidad del trabajador en la

- doctrina del Tribunal Constitucional. Algunos apuntes". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 73. pp. 147-169.
- Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press
- Pennock T.T. (1998): "Death and Taxes: On the Justice of Conscientious War Tax Resistance", *Journal of Accounting, Ethics & Public Policy* Vol. 1, N° 1.
https://www.msu.edu/~pennock5/research/papers/Pennock*Death_and_Taxes.pdf.
- PNUMA/OIT/CSI/OIE (2009): Informe "Empleos Verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sostenible y con bajas emisiones de carbono"
- Polanyi K. (1944): *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press. Boston.
- Riechmann, J. (2005): *Comerse el mundo: sobre ecología, ética y dieta*. Ediciones del Genal.
- Romano J. (2013): *Landscape and economy. an approach from the European Landscap*. 8th Council of Europe Conference on the European Landscape Convention. Council of Europe.
- Ruiz-Huerta Carbonell, J (2013): "La financiación de los servicios de bienestar". En *Presupuesto y Gasto Público* N°71, pp. 83-100.
- Sachs, J. (2005): *The end of poverty: economic possibilities for our time*. Penguin press.
- Sachs, J. (2006) *Revisiting the Nordic Model: Evidence on Recent Macroeconomic Performance*. CESifo/Center for Capitalism & Society Venice.
http://www.earth.columbia.edu/sitefiles/file/about/director/documents/Sachs_nordic_model.pdf
- Salinas Jiménez, F.J. y Tobes Portillo, P. (2013): "El gasto en protección social como instrumento del Estado del Bienestar", En *Presupuesto y Gasto Público* N° 71, pp. 13-28
- Shapiro, C. y Stiglitz, J. (1984): "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *American Economic Review*, 74, pp. 433-444
- Sotelo Martínez, I. (2006). "La crisis del Estado Social", en Bericat Alastuey, E. (Coor). *El Cambio social en España: Visiones y retos de futuro*. Centro de Estudios Andaluces. Junta de Andalucía, pp 223-234.
- Stiglitz, J. (2009): "Crisis mundial, protección social y empleo". *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 128, núm. 1-2, pp. 1-15
- Surrey, S. S. (1970). Tax Incentives as a Device for Implementing Government Policy: A Comparison with Direct Government Expenditures. *Harvard Law Review*, 83(4), pp. 705-738
- Surrey, S. S. (1973): *Pathways to tax reform: the concept of tax expenditure*. Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.
- Surrey, S.S. y McDaniel, P. (1985). *Tax Expenditures*. Harvard University Press. Cambridge (MASS).
- Thoreau, H.D. (1849): Journal 1837-1841, Journal 1841-1843, traduit, annoté et présenté par Thierry Guillyboeuf, Finitude, p 256, p. 320.
- Tobes Portillo, P. (2002): "El desarrollo de las políticas activas en España: Un análisis de los planes de acción para el empleo". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales* N° 36, pp. 15-42.
- UNESCO (2010). *Llegar a los marginados. Informe sobre la Educación para*

Todos en el Mundo 2009. París.

Uzawa, H. (1965). "Optimum technical change in an aggregative model of economic growth". *International Economic Review* 6, pp. 18-31

Veira, J.L. y Romay, J. (1998): "La cultura del trabajo y el cambio de valores". *Sociológica: Revista de pensamiento social*, N° 3, pp. 23-38.
http://www.carolinajournal.com/exclusives/display_exclusive.html?id=225

3



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

La Innovación Social en la Economía Social y Solidaria. Un marco teórico y metodológico para las entidades de REAS.

Enekoitz Etxezarreta, Aitziber
Etxezarreta, Mikel Zurbano y Miren
Estensoro

Universidad del País Vasco y Orkestra, Instituto vasco de
la competitividad

LA INNOVACIÓN SOCIAL EN LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. UN MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO PARA LAS ENTIDADES DE REAS

Etxezarreta, Enekoitz. Profesor adjunto de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

enekoitz.etxezarreta@ehu.es

Etxezarreta, Aitziber. Profesora agregada de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

aitziber.etxezarreta@ehu.es

Zurbano, Mikel. Profesor titular de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).

mikel.zurbano@ehu.es

Estensoro, Miren. Investigadora de Orkestra, Instituto vasco de la competitividad

mestenso@orkestra.deusto.es

Resumen

En este trabajo los autores queremos profundizar en el concepto de *Innovación Social* (IS) con el ánimo de construir un marco teórico-analítico donde poder enmarcar y valorizar, entre otras, las iniciativas de Economía Social y Solidaria (ESS) que engloba la Red de Economía Alternativa y Solidaria de Euskadi (REAS-Euskadi)¹. Para ello, partiendo de una noción no-utilitarista de la *Innovación Social*, centramos nuestra atención sobre innovaciones sociales protagonizadas principalmente por entidades de ESS, tomando como referencia el marco analítico propuesto para la realidad del Quebec por el

¹ Este trabajo uno de los resultados de un proyecto de investigación que se realiza dentro de la categoría “Universidad-Sociedad” de la UPV/EHU para el bienio 2012-14. En él participa un grupo mixto de miembros de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) en calidad de agente social, junto con investigadores del área de Economía Aplicada, en concreto del Dpto. de Economía Aplicada I de UPV/EHU. En dicho proyecto, se pretende generar un marco teórico que permita a la Red REAS y a las entidades miembros de dicha Red disponer de un marco académico de referencia donde poder ubicar y analizar las iniciativas surgidas en clave solidario, feminista e innovador.

instituto CRISES. Se desarrollan más extensamente los elementos contemplados en la definición de IS propuesta por el CRISES y se profundiza sobre los tres indicadores que categorizan dichos procesos (la gobernanza , la co-construcción y la economía plural), para acabar realizando una somera evaluación de algunos desarrollos de estas IS.

Palabras Clave: innovación social, gobernanza, economía social y solidaria.

1. Introducción

Este trabajo se realiza dentro del proyecto de investigación de la categoría “Universidad-Sociedad” de la UPV/EHU para el bienio 2012-14. En él participa un grupo mixto de miembros de REAS (Red de Economía Alternativa y Solidaria) en calidad de agente social, junto con investigadores del área de Economía Aplicada, en concreto del Dpto. de Economía Aplicada I de UPV/EHU. En dicho proyecto, se pretende generar un marco teórico que permita a la Red REAS y a las entidades miembros de dicha Red disponer de un marco académico de referencia donde poder ubicar y analizar las iniciativas surgidas en clave solidario, feminista e innovador.

Para ello, y complementando la labor del subgrupo de economía feminista y economía solidaria, el subgrupo de innovación social y economía solidaria ha generado este documento con el ánimo de profundizar en los conceptos de *innovación social* y *bienes comunes*, pero siempre desde una concepción muy concreta que es la de promover el bienestar de la ciudadanía y la transformación social.

2. Punto de partida: una visión societaria y no-utilitarista de la Innovación Social

El concepto de la innovación social es un concepto en boga, aunque puede resultar un tanto ambiguo o impreciso, debido a las múltiples interpretaciones y contextualizaciones a las que se somete. Es utilizada tanto para la intervención política como para la social, ya que es una referencia clave para los movimientos sociales y organizaciones que tratan de luchar contra la pobreza, la exclusión social, por el empoderamiento de minorías, etc. (Jessop et al. 2013).

Sin embargo, mientras las instituciones públicas a diferentes escalas (internacional, nacional, regional y local) establecen nuevos programas con objeto de promover la innovación social, dicha proliferación de discursos y prácticas no ha traído consigo el desarrollo de un único marco teórico integrado en el que se ubican los diferentes niveles de ideas y prácticas, sino que por el contrario, existe una gran diversidad de aproximaciones y marcos (Klein, 2013).

Algunas corrientes tratan la innovación social como una simple herramienta útil para solventar algunos de los problemas urgentes de nuestras sociedades. Esta sería una visión reduccionista y utilitarista de la innovación social, puesto que se vería abocada a la resolución de problemas del vigente modelo de desarrollo y, por tanto, sería un instrumento funcional a la lógica neoliberal. Tanto es así, que la necesidad de crear un fuerte marco analítico sobre la innovación social desde una perspectiva societaria más que utilitarista ha dado lugar a recientes iniciativas que unen el esfuerzo de diversos académicos. Uno de sus resultados ha sido la publicación del “*Manual Internacional de la Innovación Social*”, que pretende ofrecer esa referencia analítica de un sólido marco teórico, tal y como se expresa en su prefacio (Moulaert et al, 2013).

De hecho, en este manual de la Innovación Social a la hora de analizar la confusión que se genera en torno al debate del concepto de la innovación social (en adelante IS), algunos autores van más allá y dicen que la falta de claridad en torno al concepto de IS debe ser atribuido, no tanto a un status analítico en constante cambio, como a un término en boga que representa a menudo un uso simplista del mismo en múltiples políticas y prácticas asociadas a la racionalización del estado del bienestar y a la *comodificación* o mercantilización del bienestar sociocultural (Moulaert et al, 2013).

Según esta línea de pensamiento, el concepto de IS apropiadamente utilizado, es una categoría trans e interdisciplinar para la investigación científica que da cuenta de los cambios en las sociedades donde se aplica. Dichos cambios se refieren a la acción colectiva, a las políticas públicas, a los movimientos sociopolíticos, a las organizaciones formales e informales, etcétera.

En esta concreta perspectiva social de la innovación social, se introduce el concepto de IS desde una visión epistemológica y resalta el potencial político y social de situar la innovación social como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa. En este sentido, se presenta la IS como motor de la investigación interdisciplinaria y como una guía de acción colectiva, ambas dos necesariamente interrelacionadas. En definitiva, la innovación social como idea fuerza que incardina los valores de la solidaridad y equidad, entre otros, y promueve la investigación y las acciones que buscan la construcción de una sociedad socialmente inclusiva.

Sin embargo, la innovación social no puede ser vista como una receta única que se aplica sin condiciones; es dependiente del contexto y del recorrido concreto, y por ello los investigadores de la innovación social tienen que considerar lo global y lo local, y la sólida interacción entre la teoría y la práctica, con el objeto de contribuir al cambio social esperado (Moulaert, et al, 2013).

Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones bajo la categoría de IS (Jessop et al. 2013).

Por tanto, se puede identificar una línea o ámbito de estudio que está cobrando fuerza en los últimos tiempos, que aglutina a académicos de diverso origen, los cuales han venido trazando las intersecciones o las sinergias que se crean entre estos dos conceptos clave: la innovación social y la economía social. Aquí se está generando un nuevo marco de construcción teórica, que se viene a aplicar en diversos ámbitos, todos ellos estrechamente relacionados con la satisfacción de las necesidades humanas y colectivas (de servicios sociales, residenciales, etc.) y el desarrollo de las capacidades individuales y colectivas. Este enfoque de la IS se aproxima al concepto de desarrollo humano (Estensoro y Zurbarano, 2010).

A modo de ejemplo, algunos de los ámbitos en los que se ha acuñado este término han sido el ámbito residencial y el de cuidados, con las viviendas comunitarias y las guarderías como algunas de las materializaciones de la innovación social (Bouchard, 2005). Las viviendas comunitarias, por su parte,

frente a la satisfacción de las necesidades de vivienda en el mercado, plantean la satisfacción de dicha necesidad mediante cooperativas u otras organizaciones no lucrativas. Esta vertiente tiene un peso tradicionalmente muy fuerte dentro de CRISES y la economía social en Quebec.

3. Innovaciones sociales basadas en experiencias de economía social y solidaria (ESS): la referencia del CRISES

En este apartado, se desarrolla la noción de Innovación Social propuesta por el instituto CRISES².de Quebec (Canadá), principal referencia para la formalización del marco teórico que se propone a continuación en la medida que facilita una mejor adscripción de la economía social y solidaria.

CRISES entiende los procesos de innovación social como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad” (Bouchard, 2013).

Desgranando esta definición, podríamos identificar al menos tres elementos clave a la hora de categorizar un proceso de cambio como un proceso socialmente innovador: un punto de partida (una iniciativa nacida desde los actores sociales), un método (modificar las relaciones sociales) y un fin principal (mejorar las condiciones de vida de la colectividad).

Acotando aún más la caracterización de estos procesos de cambio, se podría decir que:

- Una IS puede estar motivada por el impulso de cualquier agente, sea privado, público o social, pero lo que realmente lo caracteriza es que propone nuevas respuestas a problemas sociales, respuestas que se articulan en base a *nuevas formas de movilización de recursos*, que son el resultado de *nuevos acuerdos/consensos sociales*. De ahí que la gobernanza, la co-construcción y la economía plural sean elementos consustanciales de estas IS.
- En estos procesos innovadores y constituyentes de nuevos acuerdos y recursos para nuevas respuestas, el impulso inicial y la capacidad de movilización de recursos del *movimiento social* es fundamental. No se entiende la IS sin la participación de este último. Es una noción de innovación que se canaliza, en la mayoría de las veces, a través de entidades de ESS.

² CRISES, *Centre de recherche sur les innovations sociales* es un centro creado en el año 1986 por impulso de Benoit Levesque y Paul Belanger, y especializado en el análisis de procesos de innovación social. CRISES surge en un contexto de crisis múltiples, de ahí su nombre, como centro de investigación con una vocación doble: investigar y transformar. Se enmarca dentro de lo que Levesque (2011) considera que es realmente un Sistema de Innovación para la Economía Social, en el sentido de que existe una amplia estructura público-privada de fomento y de análisis de la Economía Social en Quebec. www.cris.es.uqam.ca

- Pero además de la fortaleza del movimiento social, las IS hallan un terreno más fértil en una economía plural, es decir, en una economía donde los tres espacios de interacción social (reciprocidad, redistribución y mercado) tienen un espacio propio y asentado.

Según Bouchard (2013), las innovaciones sociales entendidas desde esta óptica pueden materializarse en distintos espacios de la actividad social, entre otros, en las:

- i) relaciones de producción: a través de la participación obrera para diseñar nuevas formas de organización del trabajo, mediante experiencias de empresas autogestionadas, etc;
- ii) relaciones de consumo: a través de la participación de usuarios en la co-producción de servicios, co-construcción de nuevos programas y nuevas reglas, consumo responsable, turismo y ocio responsable, etc.
- iii) relaciones entre empresas: cooperación y competición, interdependencias no mercantiles (externalidades), responsabilidad social de las empresas, etc.
- iv) configuración espacial de las relaciones sociales: nuevas formas de gobernanza, desarrollo económico comunitario, etc

Estos elementos son claros a la hora de diferenciar esta noción de IS sobre otra de carácter más microeconómica, resultado de un impulso voluntario individual, filantrópico, de orientación al mercado. Esta es la noción que entre otros representa la organización Ashoka, en su afán de promover emprendizajes sociales como el de Muhammad Yunus (el fundador de los microcréditos en Bangladesh (Bouchard, 2013). Así, frente a esta noción más microeconómica, más centrada en actividades puramente de mercado, el CRISES abraza una noción de IS de carácter más colectivo, tanto en los procesos como en los productos.

La IS no sucede pues por un mero impulso individual/voluntario de un emprendedor social, sino que se gesta en procesos sociales de mayor alcance, de desarrollos macro-económicos que generan desequilibrios y épocas de crisis, y a través de las cuales surgen iniciativas de experimentación e innovación. El objetivo de una IS es pues, participar en el tránsito desde un modelo de desarrollo a otro, siempre desde el impulso de los propios actores sociales y con una vocación clara: la transformación social.

En este contexto, lo que aporta la ESS es que nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social (Borzaga y Defourny, 2004).

El potencial innovador de la ESS descansa en dos factores que la hacen distinta con respecto a agentes privados y públicos: su carácter no lucrativo y su afán de democratizar diversos espacios. El primero genera confianza entre usuarios y productores, mientras que el segundo cuestiona las instituciones sociales que por su estructura son incapaces de responder a ciertas necesidades sociales (Bouchard, 2013). Así, a través de la combinación de esos dos factores, la ESS muestra un mayor potencial de cara a responder a

ciertas necesidades sociales, pero también marca una finalidad clara para la IS, que es la transformación de las relaciones e instituciones sociales.

A través de esta participación de la ESS en los procesos de innovación social se busca un triple objetivo: la defensa y la generación de nuevo empleo; la democratización del acceso a los servicios, y la participación comunitaria para el desarrollo de las colectividades.

4.- Propuesta de tres indicadores para la caracterización de la Innovación social

En este apartado proponemos tres indicadores que sirven como herramientas de análisis para el diagnóstico de los procesos de cambio socialmente innovadores. Para ello nos basaremos en el marco teórico y metodológico propuesto por el CRISES, marco que nos sirve como punto de partida para ir profundizando con mayor detalle en cada uno de los elementos estudiados.

Así, se observa que el CRISES cristaliza su definición de Innovación Social en tres indicadores, que aunque poco precisos en términos de medición, van en la línea de esta propuesta comunitaria. Según Klein et al (2012) para que un proceso social o un emprendizaje concreto pueda ser etiquetado como innovación social, debería pivotar sobre estos tres elementos:

- i) Gobernanza: con este concepto se mide: *“los avances en términos de consulta, de concertación, de partenariat, de reconocimiento de las partes involucradas, de democracia deliberativa y de democracia directa”*
- ii) Co-producción y la co-construcción: con el segundo se estudia *“la participación de los actores, principalmente de los movimientos sociales, en la elaboración de políticas públicas (nivel institucional)”* y con el primero se hace referencia a *“la activación y la producción de servicios como tal (nivel organizacional)”*.
- iii) Economía plural: mediante este concepto se estudia *“la contribución de los diferentes actores a la pluralidad de formas de propiedad y de desarrollo económico”*

Esos tres elementos, no son objetivos en sí mismos, ya que tal y como se ha mencionado anteriormente la finalidad principal de cualquier IS está ligada a una mejora de las condiciones de vida de la colectividad.

Sin embargo, todos los procesos que se categorizan en Quebec como procesos de innovación social, comparten algunos de los elementos en cada uno de los indicadores mencionados.

4.1. La gobernanza

En el ámbito de la gobernanza, comparten que se hayan establecido distintos niveles de partenariado, a distinto nivel territorial (local y regional) y tanto de forma vertical (gobierno y actores locales) como horizontal (intersectorial). En todos estos niveles las organizaciones representativas de la sociedad civil han cumplido una función transversal.

Uno de los ejes de la innovación social también se refiere a al valor de generar nuevas relaciones sociales y de poder entre los agentes de la comunidad y los nuevos modos de gobernanza que resultan de dichos nuevos modos de relaciones (Moulaert et al., 2005; González et al., 2010).

Así, la innovación social se entiende como una *innovación de proceso* para cambiar las dinámicas de relaciones incluyendo las relaciones de poder. Se trata por tanto de *mejorar las relaciones sociales y los procesos de empoderamiento* (Moulaert et al., 2013). Esto quiere decir que no podemos limitarnos a concebir la innovación social solamente como resultado. Más allá del resultado, se trata de entender el propio proceso que permite transformar las dinámicas de relaciones entre los agentes implicados y analizar en qué medida se facilita la generación de nuevos modos de gobernanza.

Partiendo de este marco, consideramos necesario definir cuáles son los aspectos clave que caracterizan a dichos modos de gobernanza innovadores. La definición de estos aspectos o elementos permitirá analizar en qué medida los cambios en los modos de relaciones entre los agentes están facilitando procesos de innovación social. Añadimos así nuevos elementos al modelo analítico que nos servirá después para analizar los casos que se presentan más adelante.

Uno de los elementos clave hace referencia al tipo de alianza que se genera entre los agentes. Concretamente, basándonos en el trabajo de Camarinha-Matos y Afsarmanesh (2006) definimos tres tipos: intercambio de información, cooperación y colaboración. El intercambio de información se refiere a la comunicación para un beneficio mutuo. La cooperación, más allá del intercambio de información supone el alineamiento y redefinición de actividades para conseguir resultados más eficientes. De todos modos, cada participante tiene un objetivo distinto y emplea recursos y métodos propios para responder a sus necesidades. La colaboración en cambio supone una acción colectiva para responder a objetivos comunes. Los agentes implicados definen de forma colectiva cuál es el problema o reto que quieren afrontar y definen acciones de manera conjunta para ello. Este tipo de alianza coincide con la perspectiva colectiva que busca la innovación social.

Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), las capacidades para afrontar nuevos retos y problemas son resultado de procesos de aprendizaje colectivo en el cual cada agente comparte con el resto su conocimiento con el fin de cogenerar nuevas capacidades. Conforme al objetivo de “socializar” los procesos de aprendizaje, la innovación social comprende el valor de involucrar a diversidad de agentes en estos procesos (Crises, 2003; Moulaert, 2000). Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), una mayor diversidad supone integrar diferentes tipos de conocimiento y permite construir una visión más plural para la búsqueda de soluciones.

Otro de los aspectos clave se refiere a los procedimientos para gestionar las relaciones de poder, la toma de decisiones y el liderazgo de estos procesos. Pueden existir varios modos de liderazgo y la perspectiva colectiva de la innovación social va a requerir unas características específicas. Los juegos de poder o el riesgo de caer en procesos de toma de decisiones unilaterales ponen en riesgo la capacidad para la colaboración y para la innovación social por tanto. En este sentido, es necesario enfatizar la importancia de desarrollar procesos de liderazgo compartido.

El liderazgo compartido es un proceso en el cual diferentes agentes interdependientes participan y se influyen uno al otro (Karlsen y Larrea, 2012). Se trata de una situación donde no hay un agente que tiene el poder de instruir al resto. Debe de ser construido y no se tiene desde el principio. Requiere tiempo, no se puede imponer y la simple adhesión de los agentes no asegura el liderazgo compartido. No se trata de un diseño perfecto por tanto, si no de generar un sentimiento de pertenencia que facilita que los agentes muestren su responsabilidad en momentos críticos del proceso. Hablamos por tanto de un proceso colectivo en el cual los agentes interdependientes deben colaborar con el fin de cumplir un objetivo que de otro modo no podría conseguirse y en este sentido, el potencial para el aprendizaje es mayor en este tipo de liderazgo.

El modo en el cual los agentes con mayor poder en otros ámbitos o procesos se integran en los casos que analizamos será clave para valorar el potencial para el liderazgo compartido. Del mismo modo, la dependencia en los recursos externos se presenta como una amenaza para la construcción de procesos de liderazgo compartido y por tanto, será un aspecto clave a considerar. Además, cabe destacar el rol de aquellas personas que se encargan de facilitar el desarrollo de las iniciativas. El conocimiento y capacidades de estas personas pueden influenciar el tipo de liderazgo que se genere en el seno de estas iniciativas (Estensoro, 2012) y por tanto, se presenta como otro de los aspectos críticos.

4.2. La co-producción y la co-construcción en la economía social y solidaria

El sustrato básico de la co-construcción de los procesos de innovación social reside en la participación de la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones. Es esta característica la que las diferencia de procesos de co-producción, ya que en este caso los agentes sociales sólo desempeñan una función de provisión de ciertos bienes y servicios, en la mayoría de veces en base a un diseño y una planificación previa establecida unilateralmente por parte de la administración pública. Se categorizan distintos modelos de co-producción y co-construcción, siendo la que más se aproxima a procesos de innovación social el modelo de co-construcción democrática y solidaria (Vaillancourt, 2013)³. Tal y como establece Vaillancourt (2013:48): “la co-

³ Ver el análisis propuesto por Vaillancourt (2013) donde distingue entre cuatro modelos distintos de co-construcción (mono-construcción, co-construcción neoliberal, co-construcción corporativista y co-

construcción democrática y solidaria de políticas públicas de calidad implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo partenarial entre el Estado y esos actores”.

Antes de proponer la relación de indicadores que de alguna forma nos permitan medir el grado de co-construcción existente en un contexto concreto, es necesario establecer a qué modelo de co-construcción pretendemos aproximarnos. Tomando el trabajo de Vaillancourt (2011) como principal fuente teórica, es pertinente hacer una serie de aclaraciones previas.

Co-construcción no es co-producción. Tal y como establece Vaillancourt (2011): *“...la co-producción se refiere a la puesta en marcha de las políticas públicas e implica la participación no solamente de los actores estatales, sino también de los actores no estatales. Estos últimos provenientes del mercado y/o de la sociedad civil (tercer sector). En suma, la co-producción de las políticas públicas se desarrolla sobre el plano organizacional (en la organización de productos y servicios), mientras que la co-construcción se desarrolla sobre el plano institucional (en la fijación de orientaciones generales y de elementos fundadores de la política).*

Esta primera noción de co-producción es muy próxima a la noción de *welfare mix* o *mixed economy of welfare* utilizado por Evers (1991,1993) y Pestoff (1999) o Johnson (1999) entre otros. Se refiere más bien a un ámbito en concreto, a la colaboración de ciertas entidades privadas (lucrativas o no) en la prestación de servicios públicos o servicios de interés público, de tal forma que se considera que *“podría jugar un rol significativo en la renovación de los sistemas políticos democráticos y de la configuración del Estado-de Bienestar”* (Pestoff; Osborne; Brandsen, 2006: 593)

Pero la noción de co-construcción iría más allá, tal y como dice Vaillancourt (2011): *“la co-construcción se relaciona con las políticas públicas en el momento de su elaboración y no solamente en el momento de su implementación”.*

Sin embargo distingue cuatro tipos o modelos de co-construcción: i) una primera, denominada mono-construcción, será aquel modelo en el que el estado no comparte, sino que es el único protagonista en la toma de decisiones; ii) co-construcción neoliberal, de moda en muchos países, notablemente con la popularidad de la corriente dominante de la *New Public Management*, el Estado es motivado para construir políticas públicas en cooperación con el sector privado, es decir, con los actores socioeconómicos dominantes de la economía de mercado; iii) co-construcción corporativista, ciertos sectores de actividad socioeconómica y actores ligados al mundo patronal y sindical están incluidos en el diálogo y en la deliberación con el Estado, mientras que otros son excluidos, y por último, iv) la co-construcción democrática y solidaria.

Esta última es la que más se aproxima al ideal que planteamos, en tanto en cuanto se basa en unas características concretas (Vaillancourt, 2013):

construcción democrática y solidaria) según cual sea el grado de reconocimiento de la entidades de la ESS en cada una de ellas.

1. El Estado permanece como un socio diferente a los otros, dialoga, interactúa y delibera con los actores no estatales, permanece a la vez “sobre” y “próximo” a ellos.
2. La co-construcción democrática adoptada sobre una reforma del Estado que le permita llegar a ser partenaire de la sociedad civil, sin por ello dejar de serlo de los actores de la economía de mercado. Se inscribe dentro de una perspectiva de economía plural.
3. Implica una deliberación entre lo mejor de la democracia representativa y de la democracia participativa.
4. Implica el reconocimiento de la participación de los actores de la economía social, al igual que una relación de tipo paritaria entre el Estado y esos actores.

4.3. Economía Plural

Por último, en el ámbito de la economía plural, estas experiencias tienen en común que adoptan una pluralidad de formas de propiedad, hibridando recursos privados, públicos y sociales, pero donde la ESS juega un rol estratégico y preponderante, ya que unos de los elementos clave de estas innovaciones es que la propia iniciativa de estas experiencias nace muchas veces en el seno de las entidades de ESS.

Partimos del hecho de que el modelo económico centrado en el mercado con mayor o menor presencia del sector público no responde a los principios y fundamentos de la IS. La democracia económica y la participación de agentes, entidades y movimientos sociales en la producción, distribución y reproducción social y económica es un aspecto imprescindible desde una posición de IS para la transformación social. La presencia de este eje de participación de entidades, movimientos y agentes sin ánimo de lucro se observa como imprescindible para la democratización de la economía y la transformación social. Un proceso de innovación social tiene que contemplar una presencia significativa de este espacio no mercantil en la economía. Una economía donde el tercer sector no lucrativo pueda disponer de un espacio propio sin un sometimiento al mercado o al sector público es un principio de pluralidad económica básica que permite establecer unas bases sólidas para activar dinámicas de transformación e innovación social.

Una de las mayores amenazas para la sostenibilidad de la IS es el acceso seguro a la financiación, que se configura como un peligro efectivo en términos de dedicación administrativa y riesgo institucional para las iniciativas sociales de base (Martinelli, 2013). Esta premisa significa que las entidades de economía solidaria precisan de un principio de suficiencia económica para su sostenibilidad.

El objetivo, por lo tanto, es desentrañar cómo se sitúan las entidades de REAS en el entorno económico en el que se desenvuelven de manera que al menos haya una seguridad y certeza en la viabilidad de la entidad a largo plazo y que ocupe un espacio económico significativo en la “cadena de producción”, incluida la distribución. Se trata de observar si las entidades disponen de un

elevado grado de autonomía en su entorno y desempeño económico y social en relación a las instituciones y agentes de mercado y al sector público. Asimismo, es interesante identificar el grado de pluralidad en las actividades y agentes que comparten la misión de estas entidades y establecer un punto de encuentro entre las distintas esferas de actuación.

5.-Experimentaciones y desarrollos: lecciones del modelo quebequés

Tras haber desgranado someramente los principales elementos teóricos de la innovación social desde su análisis en Quebec, dedicamos este apartado para poner el foco en la evaluación del desarrollo de estos procesos.

Todo proceso de innovación social (como cualquier vida de una organización) tiene una primera fase de experimentación, una segunda de institucionalización, y una tercera de maduración, tras las cuales las experiencias acaban consolidándose (y pierden su carácter innovador) o fracasan definitivamente.

Desde la noción de IS que se ha ido definiendo en este trabajo, la fase de experimentación, el empujón inicial, suele estar vinculado principalmente a iniciativas provenientes de entidades de ESS, para en una fase posterior pasar a un proceso de institucionalización, donde se van regulando y reconociendo estas experiencias. En la tercera fase de maduración, las experiencias se van asentando según su propio desarrollo, y adoptan sus características propias, que pueden ser o no ser acordes a las ideas iniciales.

Se trata de ver, así, hasta qué punto pueden ser consideradas como “historias de éxito” (*success stories*) las experiencias que se han señalado en la tabla anterior, y medir su grado de consecución en base a los indicadores que se han propuesto para su categorización (gobernanza, co-construcción y economía plural).

Habría que empezar diciendo a este respecto que este modelo tiene sus dificultades de seguir desarrollándose porque se sitúa en un contexto global de progresiva privatización y mercantilización de casi todos los ámbitos de la vida. El contexto general no favorece de forma notable la puesta en marcha de experiencias de partenariado entre sector público y entidades de ESS.

Diríamos, en segundo lugar, que gran parte de la experiencias de este modelo que podríamos denominar como de “concertación con la ESS”, se encuentran en muchos ámbitos en una fase de maduración, por lo que es interesante ver ese tránsito desde la experimentación a la maduración, para poder analizar si estas experiencias han mantenido su espíritu inicial en todo el recorrido o por el contrario, dirimir en qué momento de su institucionalización o de su maduración fueron generando contradicciones que las han distanciando de su impulso inicial (de clara vocación por la transformación social).

Es por ello que en cada uno de los ámbitos estudiados las innovaciones sociales han desarrollado distinto grado de éxito y distinta amplitud o generalización, ya que cada proceso de innovación social tiene su propio ritmo,

aquel que se deriva de los propios participantes implicados y del grado de acuerdo o desacuerdo que exista entre ellos.

Por ejemplo, en el aspecto laboral, se hace una evaluación muy positiva de los Fondos Obreros y de su contribución al desarrollo de pequeñas y medianas empresas de Quebec. Sin embargo, a nivel de cambios en la organización del trabajo se perciben resistencias muchísimo más poderosas. Principalmente por el lado de una patronal que no ve con buenos ojos el paso a otros modelos de organización del trabajo que posibiliten una mayor participación de los trabajadores, tanto en la producción como en la decisión. Este segundo ámbito ha generado bastante decepción a nivel sindical, aunque las tasas de sindicalización siguen siendo muy elevadas.

Pero uno de los principales debates que se repite en distintos ámbitos, que es además tremendamente interesante de cara a ir afinando nuestra definición de IS, se encuentra en el difícil objetivo de buscar una relación de complementariedad (y no de sustitución) entre el estado y los movimientos sociales de base comunitaria.

Hay experiencias que están en una fase de institucionalización plena, y que aunque puedan haberse visto modificadas desde su espíritu inicial, siguen contando con un apoyo social bastante unánime. Las dos experiencias con mayor éxito son las guarderías (Levesque, 2011) y las viviendas comunitarias (Bouchard, 2005).

Sin embargo, distintos estudios que analizan la experiencia de crear cooperativas y asociaciones de servicios a domicilio concluyen que han resultado ser mucho menos exitosas de lo que se pretendía (Jetté y Vaillancourt, 2009). Han llegado a sustituir algunos servicios públicos, ofertando estos servicios a precios más competitivos pero con una calidad bastante inferior. También es más que cuestionable que hayan logrado generar empleo de calidad en el sector (las condiciones laborales son incluso peores que los contratos particulares entre usuarios y trabajadores) y que hayan logrado sacar de la informalidad estos servicios de cuidados.

Todo esto puede ser resultado de una falta de financiación pública adecuada, en un contexto nuevamente de crisis de recursos financieros por parte de los estados, aunque la cuestión central podría estribar en la irresuelta problemática de conseguir una relación equilibrada entre estado y movimientos sociales, entre servicios públicos universales y gestión comunitaria autogestionaria.

Profundizando algo más en esta última idea, parte de las fricciones que esconde este modelo de concertación tienen como telón de fondo la relación siempre tensa entre estado y movimientos sociales, en la medida en que el primero debe reconocer e intentar institucionalizar las prácticas exitosas del segundo, pero sin pretender cooptarlas o controlarlas; y los segundos deben seguir siendo autónomos en su gestión a la vez que innovadores en su quehacer, pero no pueden sustituir al estado en la provisión de ciertos servicios cuya responsabilidad es exclusivamente del estado.

Esta problemática de bienes públicos ofrecidos por entidades comunitarias es una de las claves del modelo quebequés, y por ende de la categorización de IS que trataremos de desarrollar en el desarrollo empírico de este trabajo.

Conclusiones

A la hora de acuñar y definir el concepto de la Innovación Social no hay una única aproximación, sino varias, y en este trabajo se ha pretendido enmarcar este concepto dentro de un marco en sólida construcción que representa esos cimientos y valores que queremos resaltar en este proyecto: la transformación social para la búsqueda del bienestar de nuestras sociedades.

Así, en los últimos tiempos diversos académicos han reforzado la importancia de la noción innovación social y, entre otros resultados, se ha publicado el “Manual Internacional de la Innovación Social” (Moulaert et.al, 2013) donde se refuerza un marco analítico común donde ubicarnos. Dicha concepción resalta el potencial político y social de situar la innovación social como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa.

En este sentido, se presenta la IS como idea fuerza que incardina los valores de la solidaridad y equidad, entre otros, y promueve la investigación y las acciones que buscan la construcción de una sociedad socialmente inclusiva. Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones bajo la categoría de IS (Jessop et al. 2013).

Concretando aún más, en el seno del CRISES la Innovación Social se entiende como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad”.

En este mismo sentido, se trata de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, hablando de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas. De hecho, en el seno del CRISES la Innovación Social se entiende como: “una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad”.

Y esta aproximación a la innovación social es especialmente compatible con la economía social y solidaria, debido a que la misma nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer

las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social. Y es ahí donde confluyen

las nociones de IS y ES, que son los dos ejes de trabajo que desarrollamos. De esta manera la IS genera un marco teórico y analítico adecuado para la evaluación de las entidades y procesos internos a la misma.

Hemos avanzado a partir de la propuesta de CRISES que nos proporciona una referencia formal desarrollada y adecuada para nuestro contexto. Las principales herramientas para la evaluación de los procesos y entidades de economía social y solidaria las hemos concretado en las siguientes categorías analíticas: la co-construcción, la gobernanza y la economía plural.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilera Klink, F. (2013): "Hardin, Ostrom y los recursos de propiedad común: un desencuentro inevitable y necesario", *Documentación Social* nº 185, pp. 49-65.

Bollier, D. (2003): "El redescubrimiento del procomún" (en línea), <http://biblioweb.sindominio.net/telematica/bollier.html> (consulta, 13/12/2011)

Borzaga, C. & J. Defourny (2001): *The emergence of social Enterprise*, Routledge: London.

Bouchard, M. (2005): "De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec", *Cahiers du CRISES - Collection Études théoriques - no : ET0511* .

Bouchard, M. (2013): "Introduction: the social economy in Québec, a laboratory of social innovation" en Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience*, University of Toronto Press: Toronto.

Bouchard, M. et Lévesque, B. (2010): "Économie sociale et innovation. L'approche de la régulation, au coeur de la construction québécoise de l'économie sociale", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no **ET1103**.

Bussièrès, D; Caillouette, J; Fontan, J.M; Soussi, S.A; Tremblay, D.G. & Tremblay, P.A. (2012): "La recherche partenariale au CRISES", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1301.

Camarinha-Matos, L.M. y Afsarmanesh, H. (2006). *Collaborative networks - Value creation in a knowledge societ*, en Proceedings of PROLAMAT, 2006 IFIT international conference on knowledge enterprise - New challenges (Shanghai, China). Springer: Boston.

Coraggio, J.L. (2009): "Polanyi y la economía social y solidaria en América Latina", en Coraggio, J.L. (org.), *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Buenos Aires, Ciccus, pp. 109-160.

Defourny, J. et Monzon Campos, J.L. (dir.) (1992) : *Economie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*, CIRIEC et de Boeck Université : Bruselas.

- Estensoro, M. (2012) *Local networks and socially innovative territories. The case of the Basque region and Goierri county*, Tesis doctoral, Universidad del País Vasco, Bilbao, País Vasco.
- Estensoro, M. y Zurbano, M. (2010): “Innovación social en la gobernanza territorial. Los casos de Innobasque y de las redes comarcales en la CAV”, *Ekonomiaz*, nº 74, pp. 132-160.
- Evers, A. (1991): , “Shifts in the welfare mix”, *Eurosocial*, 57/58, 7-8.
- Evers, A. y Svetlik, I. (1993): *Balancing pluralism : new welfare mixes in care for the elderly*, Avebury: Londres.
- Fontan, J.M, Longting, D et René, J-F. (2013): “Recherche participative à l’aune de la mobilisation citoyenne : une innovation sociale de rupture ou de continuité?”, *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 25, nº 2, pp. 125-140.
- Harvey, D. (2012): *Rebel cities: from the right to the city to the urban revolution*, Verso: London-New York.
- Jessop, B., Moulaert, F., Hulgard, L. and Hamdouch, A. (2013), “Social innovation research: a new stage in innovation analysis?”, in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.
- Jetté , C. et Vaillancourt, Y. (2009): “L’économie sociale et les services de soutien à domicile au Québec : coproduction ou coconstruction”, *Cahiers du LAREPPS/UQÀM*, École de travail social, Université du Québec à Montréal : Montréal.
- Johnson, N. (1999): *Mixed Economies of Welfare: a Comparative Perspective*, Pearson Education, Prentice Hall Europe, Hertfordshire.
- Karlsen, J. y Larrea, M. (2012) “Emergence of shared leadership in situations of conflict – Mission impossible? Long term experiences from a local network in the Basque Country”, en Sotarauta, M., Horlings, I. y Liddle, J. (Eds.) *Leadership and Change in Sustainable Regional Development*. Routledge: Londres..
- Klein, J.K. (2013): Introduction: social innovation at the crossroads between science, economy and society, in Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.
- Klein, J.L; Fontan, J.M; Harrisson, D et Levesque, B. (2012): “La innovación social como factor de la transformación social: el caso del modelo quebequense”, in Grellier, H; Gago, M; Arando, S. (coord.): *La Economía social y solidaria: ¿un paradigma más actual que nunca?*, Mondragon Bilduma: Arrasate (Gipuzkoa).
- Levesque, (2011a): “Innovations sociales et pouvoirs publics : vers un système québécois d’innovation dédié à l’économie sociale et solidaire. Quelques éléments de problématique”, *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1106

Levesque, B. (2011b): "L'institutionnalisation des services québécois de garde à la petite enfance à partir de l'économie sociale: un processus qui s'échelonne sur plusieurs décennies", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1105

Levesque, B. (2013): "How the social economy won recognition in Québec at the end of twentieth century", in Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience*, University of Toronto Press, Toronto.

MacCallum, D., Moulaert, F., Hillier, J. y Haddock, S. (2009) (Eds.) *Social Innovation and Territorial Development*. Ashgate: Farnham, Inglaterra.

Moulaert, F. y Ailenei, O. (2005). "Social economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present". *Urban Studies* 42 (11): 2037-2053.

Moulaert, F. and Nussbaumer, J. (2005). "The social region: beyond the territorial dynamics of the learning region". *European Urban and Regional Studies* 12: 45-64.

Moulaert, F., Martinelli, F., Swyngedouw, E. y Gonzalez, S. (2005). "Towards alternative model(s) of local innovation". *Urban Studies* 42 (11): 1969-1990.

Moulaert, F. D. MacCallum, and J. Hillier (2013), "Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice", in Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK.

Pestoff, V. (1999): *Beyond the Market and State. Social Enterprises and Civil Democracy in a Welfare Society*, Aldershot, Brookfield, Singapore, Sydney & Tokyo: Ashgate & English Editions.

Pestoff, V.; Osborne, S.; Brandsent, T. (2006): "Patterns of Co-Production in Public Services. Some concluding thoughts", *Public Management Review*, vol. 8, nº 4, pp. 591-595.

Polanyi, K. (2012), *La economía como proceso instituido*, FCE: México.

Renes, V (2013): "Una sociedad que se hace cargo de sí misma: reciprocidad, cooperación y los bienes comunes", *Documentación Social* nº 185, pp. 119-133.

Savard y Proulx (2011): *Outil d'analyse des rapports á l'État*, LAREPPS, UQAM: Montréal.

Vaillancourt, Y. (2011): "La economía social en la co-producción y la coconstrucción de las políticas públicas", *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, nº 3, pp.: 1-38.

Vaillancourt, Y. (2012): "Le tiers secteur dans la coconstruction des politiques publiques canadiennes", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1203.



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Construyendo economía solidaria y alternativa a través de la Investigación Acción Participativa.

Maria Angeles Díez, Zaloa Pérez,
Yolanda Jubeto, Mertxe Larrañaga y
M^a Luz de la Cal

Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
y Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS
Euskadi)

CONSTRUYENDO ECONOMÍA SOLIDARIA Y ALTERNATIVA A TRAVÉS DE LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPATIVA

Maria Angeles Díez
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
mariaangeles.diez@ehu.es

Zalao Pérez
Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Euskadi)
zperez@reaseuskadi.net

Yolanda Jubeto
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
yolanda.jubeto@ehu.es

Mertxe Larrañaga
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
mertxe.larranaga@ehu.es

M^a Luz de la Cal
Universidad de País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea
luz.cal@ehu.es

Resumen

El objetivo de esta comunicación es profundizar en los procesos de creación colectiva de conocimiento a través de la metodología de Investigación-Acción Participativa. Para ello, se busca reflexionar sobre el recorrido del grupo estable de investigación sobre economía feminista y solidaria del que forman parte investigadoras de la UPV/EHU y personas y entidades de la Red de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) de Euskadi. Este grupo comenzó su andadura en 2013 con un objetivo en mente: contribuir al desarrollo del paradigma de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y Feminista y utilizando como base de su trabajo la Investigación-Acción Participativa (IAP). Desde el principio, éramos conscientes de que existe un limitado desarrollo teórico y baja conceptualización de la economía solidaria bajo este paradigma y un escaso protagonismo de las entidades generadoras de pensamiento a través de la acción. Utilizando como base de análisis esta experiencia, se trata de identificar cuáles son las potencialidades y las debilidades de los procesos de cogeneración de conocimiento entre la Universidad y las organizaciones sociales.

Palabras clave: economía feminista, economía solidaria, sostenibilidad de la vida, investigación-acción participativa.

Clasificación JEL: B54- A13- L31

1. Introducción

Una de las reflexiones más recurrentes entre las personas y colectivos críticos con el actual modelo de globalización neoliberal es la necesidad de avanzar en la construcción de alternativas sociales y económicas transformadoras, que aseguren el bienestar de todas las personas del planeta sin menoscabar las opciones de las generaciones venideras. Algunas de las principales interrogantes que se plantean tienen que ver con la posibilidad de organizar dinámicas económico-productivas, financieras y empresariales alternativas en un contexto de competencia global.

En esta búsqueda de alternativas, la Economía Solidaria aporta un rico y diverso ejemplo de emprendimientos socioeconómicos que funcionan con una lógica diferente a la lógica competitiva de los mercados. Las organizaciones y empresas de la Economía Solidaria rescatan lógicas de funcionamiento basadas en la reciprocidad, la solidaridad y la cooperación, y ponen a las personas por encima del mercado y de la obtención de beneficios. Estos valores son parte de la base sobre la que se sustenta la transformación social bajo el paradigma de la sostenibilidad de la vida. Por lo tanto, la Economía Solidaria aporta una nueva mirada, unos valores y unas prácticas al servicio de dicha transformación.

La Economía Feminista comparte con la Economía Solidaria esta reformulación conceptual de la economía al situar también a las personas y su calidad de vida en el centro de la actividad económica y ha sido la primera en proponer la sostenibilidad de la vida como nuevo paradigma de pensamiento económico transformador. Economía Solidaria (ES) y Economía Feminista (EF) parten de una crítica a la economía convencional y desde esa crítica apuestan por buscar otra economía más justa. Existen, por lo tanto, fuertes vínculos entre ambas. Estos vínculos deben ser explorados e investigados con el objetivo de construir nuevas aportaciones teóricas que refuercen la economía crítica, pero también con el propósito de fortalecer las prácticas de las organizaciones y entidades de la Economía Solidaria desde el feminismo, para potenciar su capacidad transformadora.

Con estas ideas como base, en 2013, se crea un grupo estable de investigación sobre Economía Feminista y Solidaria del que forman parte investigadoras de la UPV/EHU y personas y entidades de la Red de Economía Alternativa y Solidaria, REAS Euskadi. Este grupo comenzó su andadura con una ambiciosa meta: contribuir al desarrollo del paradigma alternativo de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y Feminista y utilizando como base de su trabajo la metodología de Investigación-Acción Participativa (IAP). Desde el principio, éramos conscientes de que existía un limitado desarrollo teórico y una baja conceptualización de la Economía Solidaria bajo este paradigma y, al mismo tiempo, un escaso protagonismo de las entidades generadoras de pensamiento a través de la acción.

Por consiguiente, la elección de la IAP como metodología de investigación estaba cargada de intenciones y de contenido. Por un lado, se partía de la idea de que la investigación debe contribuir a transformar la realidad, siendo su finalidad el cambio económico y social. Por otro lado, la construcción de nuevo

conocimiento debía ser un intento colectivo basado en la reflexión teórica y la acción: el conocimiento adquirido y las experiencias prácticas concretas desarrolladas por las entidades de REAS Euskadi son un input tan valioso del proceso de investigación como las aportaciones de las investigadoras de la UPV/EHU.

En este marco de trabajo, esta comunicación tiene como objetivo profundizar en esta experiencia, analizando el recorrido de este grupo de trabajo y la estrategia de investigación desarrollada. A través de este análisis, se trata de identificar cuáles son las potencialidades y las debilidades de los procesos de cogeneración de conocimiento entre la Universidad y las organizaciones sociales. Para ello, la comunicación se estructura en 4 apartados. Primero, se presta una especial atención a relatar el origen del proyecto y los problemas a los que se enfrentaba. Segundo, se describe detalladamente el proceso de la IAP desarrollado por el grupo de trabajo a lo largo de 2013, Tercero, se realiza un análisis del modelo de cogeneración de conocimiento desplegado y de los resultados obtenidos. Por último, la discusión y las conclusiones giran alrededor de tres elementos definitorios de los procesos de IAP: su carácter participativo, el impulso democrático a la generación de conocimiento y su contribución simultánea a la ciencia y al cambio social.

Aunque la comunicación la firman 5 de las personas que han participado en esta experiencia de investigación, su contenido es fruto del trabajo colectivo realizado por todas las personas del grupo IAP a las que queremos reconocer desde aquí la labor realizada y sus aportaciones a la generación de un nuevo conocimiento transformador.

2. Origen de la investigación: Economía Solidaria (ES) y Economía Feminista (EF)

Desde el año 2008, diversas personas investigadoras de la UPV/EHU venían colaborando en acciones de sensibilización y difusión sobre la Economía Solidaria y en trabajos de investigación orientados al desarrollo de herramientas prácticas que facilitasen la extensión y la consolidación de la ES, colaborando con la Red de Economía Alternativa y Solidaria-REAS Euskadi y sus organizaciones. Estas colaboraciones se desarrollaban de manera individual y se materializaban en la participación de personas investigadoras en los grupos de trabajo de REAS Euskadi¹ y en la organización conjunta de seminarios de reflexión y cursos de verano sobre temas de interés común: alternativas solidarias a la crisis, los mercados frente a la democracia, nuevos conceptos y prácticas para otro bienestar, cuidados y sostenibilidad de la vida por citar algunos ejemplos.

A lo largo de este recorrido, se fue haciendo patente la necesidad de generar un espacio de colaboración más estable, estructurada y colectiva capaz de garantizar la continuidad en el tiempo de estas relaciones y dar una mayor profundidad y alcance a los trabajos de investigación. Un primer paso en este proceso fue el establecimiento de un marco de colaboración entre REAS

¹ Una parte de la dinámica de participación de las organizaciones pertenecientes a la red se organiza en base a grupos de trabajo. En 2013 existían 4 grupos de trabajo: auditoría social, mejora de la gestión, intervención social y mercado social.

Euskadi² y la UPV/EHU plasmado en el convenio firmado el 7 de febrero de 2012 para el desarrollo de iniciativas conjuntas en el ámbito de la responsabilidad social, la sostenibilidad, la transferencia de conocimiento, la formación y la educación en valores.

Un segundo paso, igualmente importante, fue la elaboración y posterior aprobación del proyecto de Investigación sobre *Análisis de instrumentos para la transformación y la cohesión social. Aplicación desde un marco de integración de la economía feminista y la innovación social* dentro de la Convocatoria Universidad-Sociedad de la UPV/EHU (US12/14). La aprobación de este proyecto permitió la creación de un grupo estable de investigación sobre Economía Feminista y Solidaria del que forman parte investigadoras de la UPV/EHU y personas y entidades de REAS Euskadi. El objetivo principal de este grupo, como ya se ha señalado en la introducción, ha sido contribuir al desarrollo del paradigma alternativo de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y Feminista y utilizando como base de su trabajo la metodología de Investigación-Acción Participativa (IAP).

Desde el principio, el grupo era consciente de la presencia en nuestro marco de investigación de dos problemas que pretendíamos ayudar a superar. En primer lugar, la existencia de un limitado desarrollo teórico y una baja conceptualización de la economía alternativa y solidaria bajo el paradigma de Sostenibilidad de la Vida. Y, en segundo lugar, el escaso protagonismo que las entidades de la ES, es decir, las organizaciones y empresas que trabajan y desarrollan experiencias de economía alternativa y solidaria, y que, por lo tanto, son generadoras de pensamiento a través de la acción, tenían a la hora de producir nuevos conocimientos y modelos teóricos.

Sobre el primero de estos problemas hay que señalar tres cuestiones centrales previas:

- 1) Existía una demanda concreta por parte de REAS Euskadi como red de organizaciones, pero también por parte de las entidades que la componen, de dotar a la ES de un marco teórico más completo y sólido.

² [REAS Euskadi](#) –Red de Economía Alternativa y Solidaria- tiene como objetivo desarrollar la Economía, entendida ésta como una visión y una práctica que reivindica la economía en sus diferentes facetas (producción, financiación, comercio y consumo) como medio –y no como fin- al servicio del desarrollo personal y comunitario. Como red impulsa propuestas alternativas a las del modelo económico capitalista, siendo una herramienta al servicio de la transformación social desde la defensa e impulso de procesos (políticos, sociales, económicos y medioambientales) relacionados con la Sostenibilidad de la Vida. REAS Euskadi agrupa a 62 entidades y desarrolla las siguientes líneas de trabajo:

- Sensibilización ciudadana y promoción de la economía alternativa y solidaria
- Impulso a la creación de empresas de economía solidaria
- Construcción del mercado social e impulso del consumo crítico, consciente y transformador
- Apoyo y difusión de útiles financieros éticos y solidarios y, en especial, promoción del proyecto Fiare –Banca Ética-
- Creación e implantación de herramientas de auditoría social
- Promoción de la compra pública socialmente responsable y desarrollo de cláusulas sociales en los procesos de contratación pública
- Formación en materias relacionadas con la economía solidaria
- Investigación y elaboración de publicaciones
- Interlocución con instituciones públicas en materia de economía, política social, empleo e inclusión social
- Relaciones con otros agentes, movimientos y redes ciudadanas, universidades y centros de investigación, medios de comunicación, etc.

Esta tarea investigadora se consideraba prioritaria ya que permitiría dar un salto cualitativo importante al disponer de un modelo de pensamiento propio.

- 2) El grupo de investigación en su conjunto era consciente de que este nuevo pensamiento debía ser un modelo teórico capaz de integrar las diferentes propuestas de pensamiento económico alternativo críticas con el sistema capitalista que existían a nuestro alrededor: economía feminista, economía ecológica, ecofeminismo, economía democrática...y que presentaban importantes confluencias y visiones comunes con la economía solidaria.
- 3) A pesar de la existencia de estas diferentes corrientes, se consideraba que trabajar bajo el paradigma de la Sostenibilidad de la Vida era ya, por sí misma, una propuesta de investigación integradora que permitía incorporar elementos que provienen de diferentes modelos teóricos y que, por lo tanto, ésta debía ser la línea de estudio y análisis a profundizar por el grupo de investigación. Esta línea se concretaba en la revisión del paradigma de Sostenibilidad de la Vida incluyendo la perspectiva y las vinculaciones entre la Economía Solidaria y la Economía Feminista, como primera tarea de investigación, sin rechazar o menospreciar las aportaciones de otras corrientes que deberían ser analizadas e incorporadas en una fase posterior de esta investigación.

Sobre el segundo de los problemas, el grupo de trabajo apostaba por utilizar desde el inicio una metodología de Investigación-Acción Participativa (IAP) dirigida a crear momentos de reflexión colectivos que debían ser la base generadora de ese nuevo conocimiento. Aquí, también es preciso indicar 3 cuestiones previas:

- 1) Una crítica explícita a los métodos de investigación tradicionales y habituales en nuestras universidades, donde los equipos de investigación realizan sus trabajos de manera externa, y supuestamente de forma objetiva y neutra, ya que permanecen al margen de lo investigado. En este sentido, como grupo, reconocíamos explícitamente la influencia de las personas investigadoras sobre la realidad objeto de análisis y la imposibilidad de trabajar como entes desideologizados y neutrales ante los problemas de nuestra sociedad. Muy al contrario, entendíamos que algunos tipos de conocimiento son más privilegiados que otros, especialmente en las ciencias sociales, donde el paradigma dominante tiende a priorizar el conocimiento objetivo y racional, ocultando premeditadamente que *"todo conocimiento es conocimiento interesado, promueve los intereses de algunas personas y no de otras, a veces a costa de los demás"* (Greene 1993:4).
- 2) En consecuencia, nuestro grupo de investigación iniciaba su trabajo desde una posición normativa muy concreta: debe contribuir a transformar la realidad, generando un pensamiento económico crítico con el sistema capitalista y patriarcal y con las teorías y políticas neoliberales, pero también marcándonos como objetivo propio de la

investigación el apoyar y generar procesos de cambio económico y social transformadores, que faciliten el desarrollo de espacios económicos cada vez más amplios basados en prácticas solidarias y feministas.

- 3) La construcción de este nuevo modelo teórico no puede ser hecha única y exclusivamente por las investigadoras de la Universidad. Se trata de apostar por un proceso colectivo de reflexión teórica y reflexión sobre la acción: el conocimiento adquirido por las entidades de REAS Euskadi basado en sus experiencias prácticas concretas es un conocimiento tan valioso para el proceso de investigación como las aportaciones de las investigadoras de la UPV/EHU. La investigación es un proceso abierto a las visiones y el conocimiento de todas las personas, organizaciones y entidades que forman parte del grupo de investigación, asegurando un adecuado equilibrio de poder entre los y las diferentes participantes.

Por consiguiente, la elección de la IAP como metodología de investigación está cargada de intenciones políticas y de contenido transformador de nuestro entorno económico y social, pero también del propio proceso de generación de nuevo conocimiento. Y, es precisamente, este proceso de investigación el que pretendemos analizar en esta comunicación ya que los resultados en cuanto a nuevo conocimiento generado se recogen en otra de las comunicaciones presentadas: *“Construyendo la economía solidaria desde la economía feminista y el enfoque de capacidades. Una apuesta a favor de la sostenibilidad de la vida”*.

3. Descripción del proceso de investigación

Para describir el proceso de IAP realizado, se ha utilizado como referencia la síntesis realizada por Marti (2000) donde se identifican los ejes centrales que constituyen este proceso. En su trabajo, este autor plantea una estructura basada en cinco etapas: etapa de pre-investigación, etapa 1 de diagnóstico, etapa 2 de programación, etapa 3 de conclusiones y propuestas y etapa post-investigación.

Etapa de pre-investigación: síntomas, demanda, constitución del equipo investigador y elaboración del proyecto.

Las tareas realizadas en esta etapa ya se han descrito en detalle en el apartado anterior, donde se ha especificado el origen de la demanda, su delimitación y las ideas iniciales sobre las que se construye el proyecto de investigación. Añadir solamente que, en este momento, cuando se diseña y se presenta el proyecto de investigación, el grupo de trabajo que tenía como objetivo investigar sobre los vínculos entre la Economía Solidaria y la Economía Feminista estaba formado por 4 investigadoras de la UPV/EHU y 2 personas de la estructura de REAS Euskadi. Pero, ya en esta fase, estaba previsto desarrollar una dinámica de trabajo conjunto con las organizaciones que pertenecen a la red.

Etapa 1 de diagnóstico: acercamiento y conceptualización de la problemática, constitución del grupo IAP y del grupo coordinador.

La primera tarea abordada fue la recogida de información para conceptualizar la problemática. Para ello, se realizó una revisión bibliográfica exhaustiva sobre trabajos y/o escritos donde se abordasen ambas aproximaciones teóricas: Economía Feminista y Economía Solidaria. Se trataba con esta revisión de identificar diferentes formas y maneras de afrontar la vinculación entre ambas perspectivas y, en definitiva, de contrastar la validez del paradigma de sostenibilidad de la vida como propuesta teórica integradora. Al mismo tiempo, se recogió información de las prácticas y experiencias que las organizaciones de REAS Euskadi venían ya realizando para la incorporación y el desarrollo de la perspectiva de género en sus organizaciones.

Igualmente, en esta etapa, se constituyó el grupo IAP. Este grupo quedaba formado por: 4 investigadoras, 2 personas del equipo técnico de REAS Euskadi y 15 personas que representaban a 10 organizaciones de la red³. Inicialmente, la participación estuvo abierta a todas las entidades y empresas que forman parte de REAS Euskadi. Todas ellas, por lo tanto, eran organizaciones que se han comprometido a cumplir los 6 principios de la ES y todos los años realizan la auditoría social: una herramienta diseñada por REAS Euskadi para valorar el grado de cumplimiento de los 6 principios e identificar áreas de mejora. La participación en el grupo era siempre voluntaria, aunque se exigía un compromiso de participación estable a lo largo del año 2013.

³ Las organizaciones que participaron en este proceso fueron: [Emaus FS](#), [Equipare koop. Elk. Txikia](#), [Fiare](#) (Banca Ética), [Fundación Bizitzen](#);; [Hegoa](#), [Grupo SSI](#), [Sartu Federación](#) (las asociaciones Gaztaroa), [Setem Hego Haizea](#) y a través del convenio de colaboración que REAS Euskadi mantiene con [Gizatea](#) (Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco): [Konfia](#), [servicios de conciliación S.L](#) y [Suspertu S.L.](#)

Tabla 1: Los principios de la Economía Solidaria

Equidad	Una sociedad equitativa es aquella donde todas las personas se reconocen como iguales en dignidad, derechos y posibilidades, asumiendo y respetando las diferencias existentes entre ellas.
Trabajo	El trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación (remunerada o no) para la producción de bienes y servicios necesarios para el bienestar, debe permitir el desarrollo de las capacidades de las personas e incluye las tareas reproductivas para el sostenimiento de la vida.
Sostenibilidad ambiental	Toda nuestra actividad social y económica está relacionada con la naturaleza, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida.
Cooperación	La Economía Solidaria está basada en una práctica participativa y democrática que fomenta el aprendizaje colaborativo y el trabajo cooperativo.
Sin fines lucrativos	Nuestros balances tienen en cuenta además de los resultados económicos el impacto de nuestra actividad en el entorno, las personas y el medioambiente, destinando los posibles beneficios a la mejora o ampliación de la actividad o a otras iniciativas solidarias de interés general.
Compromiso con el entorno	Nuestro compromiso con el entorno se traduce en la cooperación con otras organizaciones y redes como camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socioeconómico alternativo.

Fuente: Construcción propia a partir de la Carta de Principios de la Economía Solidaria
http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf

Los objetivos con los que este grupo empieza a trabajar son tres:

- Reflexionar sobre las aportaciones de la Economía Solidaria a la Economía Feminista y viceversa (el nivel de las teorías).
- Recopilar y analizar prácticas feministas desarrolladas por las entidades de REAS Euskadi a diferentes niveles (el nivel de las prácticas):
 - dentro de las propias organizaciones.
 - en relación con los servicios de cuidados ofertados.
 - en relación con la intervención social.
 - otros.
- Elaborar una agenda de trabajo para REAS Euskadi y las entidades de cara a 2014 destinada a reforzar la Economía Solidaria desde el feminismo.

La coordinación era asumida por una persona del equipo técnico de REAS Euskadi y las investigadoras de la UPV/EHU. Su tarea era la organización del proceso, la programación y dinamización de los encuentros y su seguimiento y evaluación. Además, contamos con la participación de 2 personas procedentes

del Instituto GEZKI⁴ de la UPV/EHU que realizaban labores de observación no participante del proceso de cogeneración de conocimiento.

Etapas 2 de programación: proceso de apertura a todos los conocimientos y puntos de vista existentes utilizando métodos participativos.

A lo largo del año 2013, se han generado tres espacios de reflexión⁵ conjunta donde el grupo IAP ha utilizado diferentes técnicas cualitativas y participativas dirigidas a avanzar hacia la teorización de una Economía Solidaria y Feminista que contribuya a poner las bases para superar las lógicas de funcionamiento del capitalismo patriarcal.

El primer seminario comenzó con un espacio destinado a recopilar las preocupaciones e inquietudes de las diversas entidades de REAS Euskadi de manera dinámica y participativa. El resultado fue una primera identificación de temas clave que han estado presentes en el trabajo del grupo a lo largo de todo el año y que se han ido recuperando y activando en diferentes momentos del proceso de investigación.

Esta primera parte del proceso de cogeneración de conocimiento se construye sobre una estrategia de reflexión *bottom-up*, donde las propias participantes son las principales generadoras de conocimiento, de tal forma que el objetivo de las dinamizadoras pasa a ser doble: i) tratar de recoger, ordenar y sistematizar las principales ideas fuerza y preocupaciones de las entidades, para identificar los lugares comunes y, ii) un primer momento de reflexión para ir trazando la relación entre esos lugares comunes y algunos conceptos trabajados desde la EF (lo masculino identificado con lo neutral, una consideración amplia del concepto de trabajo que supera el remunerado y, entre otros factores, la desigualdad y la segregación laboral vertical y horizontal).

En un segundo momento de este primer encuentro se abordó de manera conjunta la reflexión sobre los principios de la Economía Solidaria y sus vinculaciones con la Economía Feminista. Primero, dos de las investigadoras presentaron al grupo las ideas principales del discurso de la economía feminista, los nuevos conceptos económicos planteados y sus aportaciones a la crítica del sistema capitalista patriarcal. Tras la presentación, el grupo se dividió en tres sub-grupos formados por 4-5 personas. A cada sub-grupo se le asignaron 2 principios de la ES. La tarea era reflexionar y realizar aportaciones sobre los vínculos concretos entre la ES y la EF en cada uno de los principios y sobre las expresiones prácticas de esas vinculaciones en las organizaciones de las que forman parte. Las aportaciones de cada sub-grupo fueron recogidas para poder realizar una síntesis de todas las ideas que habían ido apareciendo.

⁴ Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social GEZKI que realiza las labores propias del Observatorio Vasco de la Economía Social.

⁵ Estas sesiones de reflexión se planteaban como talleres participativos de cuatro horas de duración cada uno.

En términos generales, la valoración del seminario fue positiva o muy positiva⁶, destacando que se había producido una verdadera cogeneración de conocimiento, es decir, que se había logrado combinar conocimiento académico con experiencias reales para generar nuevo conocimiento en términos de nuevas ideas con aplicabilidad. Las cuestiones que obtenían una menor valoración se relacionaban precisamente con la aplicación práctica del conocimiento generado, esto es, con la posibilidad de desarrollar competencias para la actividad diaria en sus propias organizaciones. En cualquier caso, consideraban que debía de darse continuidad a este tipo de dinámicas y que el proceso debía sostenerse en el tiempo.

En el segundo seminario se abordó, de manera específica, la economía del cuidado y las aportaciones que desde las experiencias reales de ES (cooperativas, empresas de inserción, etc.) se estaban ya realizando en relación con la provisión y gestión del trabajo de cuidados en Euskadi. Para ello, se buscaron algunas experiencias concretas de empresas que estaban trabajando en atención a las personas y donde aparecían problemáticas donde se resaltaba la interseccionalidad de las desigualdades y la diversidad de situaciones a las que se enfrentan las mujeres como resultado de esta acumulación de situaciones de desigualdad. Se presentaron dos experiencias concretas de REAS Euskadi⁷ y además se pudo realizar un contraste con las experiencias británicas gracias a la presencia ese día en el grupo del investigador Leandro Sepúlveda⁸. Aprovechando su presencia en Euskadi, este investigador fue invitado a asistir al encuentro y explicar diferentes experiencias en Reino Unido con la prestación de servicios de cuidados a las personas desde la economía social. El debate y la construcción de conocimiento giraron en torno a dos temas fundamentales: la privatización de los servicios públicos, en especial, aquellos relacionados con los cuidados a partir de una primera externalización de estos servicios a entidades del tercer sector y de la economía social y solidaria; y el peligro que supone para la construcción de una sociedad no sexista y solidaria la apropiación del discurso de los cuidados por parte del sistema neoliberal que lo percibe como una nueva oportunidad de negocio. Este nuevo contexto amenazante plantea la necesidad de profundizar en las desigualdades entre mujeres y hombres y el papel de la división sexual del trabajo.

Etapas 3 de conclusiones y propuestas: negociación y elaboración de propuestas concretas.

En el tercer seminario se presentaron los resultados obtenidos de la reflexión conjunta realizada en el primer seminario sobre los vínculos identificados entre la ES y la EF, a partir del análisis de los seis principios de la Economía

⁶ A la finalización de este seminario se distribuyó un cuestionario para la valoración del desarrollo de la jornada.

⁷ Las experiencias presentadas en este segundo seminario de entidades y empresas de la economía solidaria fueron: [Konfia](#), servicios de conciliación S.L. empresa de inserción asociada a Gizatea – Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco- dedicada a la gestión integral de la conciliación y [Grupo Servicios Sociales Integrados](#) –miembro de REAS Euskadi- cooperativa que integra empresas de iniciativa social y de utilidad pública para dar respuesta integral a las necesidades sociales de personas con vulnerabilidad social y dependencia en Euskadi.

⁸ Leandro Sepúlveda es investigador del *Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University*, especialista en empresas sociales y modelos de gestión de servicios de cuidados.

Solidaria. Se constata la existencia de una gran variedad de vínculos entre el discurso de la ES y la EF y se considera necesario integrar ambas perspectivas en un único discurso de la Economía Solidaria que integre los principios de la EF como parte fundamental de la misma. La conclusión alcanzada por el grupo es que **la economía solo será solidaria si es feminista**.

Asimismo, se recuperan las necesidades e inquietudes en relación a la incorporación de la perspectiva feminista en el marco de las organizaciones de REAS Euskadi que se identificaron, también, en el primer seminario. A partir de aquí se piensa a nivel de la red en su conjunto y se estructuran una serie de necesidades en función de los recursos y los ritmos identificados por el grupo.

El resultado de esta reflexión es la identificación de dos ámbitos de trabajo prioritarios: la incidencia política en base a la explicitación del feminismo dentro del discurso de la Economía Solidaria y la revisión de las prácticas de la red y de las organizaciones a través de la incorporación de la perspectiva feminista en el plan estratégico de REAS Euskadi, en los diferentes ámbitos de participación, en particular en los grupos de trabajo, y en las entidades pertenecientes a la red.

Para llevar adelante estas tareas, se decide conformar un nuevo grupo de trabajo estable dentro de REAS Euskadi, que se añade a los grupos de trabajo ya existentes dentro de la red, y que debe desarrollar todos los aspectos relacionados con la incorporación de prácticas y perspectivas feministas en la Economía Solidaria. Para terminar, dentro de este seminario, se elabora una agenda de trabajo consensuada para el año 2014.

Etapas post-investigación: Puesta en marcha de las acciones.

Desde 2014, se ha creado un grupo estable de trabajo que se denomina EkosolFem. En este nuevo grupo, participan investigadoras, las organizaciones de Reas Euskadi, así como personas de la estructura de la red. Este grupo ha venido trabajando en base a reuniones mensuales dirigidas a dar un adecuado desarrollo a la agenda de trabajo marcada.

Tabla 2: Los encuentros del proceso de investigación

Encuentros	Tareas	Participantes
<p>1º seminario Mayo 2013</p>	<p>Economía solidaria y economía feminista</p> <p>Con una base de dinámicas participativas combinada con una presentación teórica de los fundamentos del pensamiento de la EF, se trata de favorecer la reflexión y el debate sobre los vínculos entre ambas propuestas económicas. La reflexión se estructuró en base a los 6 principios de la ES.</p>	<p>13 personas procedentes de 10 organizaciones 5 personas del equipo investigador (3 de la Universidad y 2 de REAS Euskadi) 2 observadoras no participantes (Gezki)</p>
<p>2º seminario Junio 2013</p>	<p>La economía solidaria en la provisión de cuidados</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentación y discusión de experiencias de empresas pertenecientes a REAS Euskadi. • Presentación y discusión sobre el papel las empresas sociales dedicadas a la gestión de servicios de cuidados en Reino Unido. Leandro Sepulveda (Centre for Enterprise and Economic Development Research, Middlesex University) • Debate sobre la economía del cuidado y las implicaciones teóricas y prácticas para la ES. 	<p>9 personas procedentes de 8 organizaciones, 6 personas del equipo investigador (4 de la Universidad y 2 de REAS Euskadi) 1 persona observadora no participante (Gezki)</p>
<p>3º seminario Noviembre 2013</p>	<p>La economía será solidaria si es feminista</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conclusiones del proceso: La economía será solidaria si es feminista. • Presentación de diferentes prácticas internas en REAS Euskadi. Análisis crítico y discusión de las mismas • Configuración de un grupo estable de trabajo sobre economía feminista y solidaria en REAS Euskadi y elaboración de una agenda de trabajo para las entidades y la red. 	<p>6 personas procedentes de 6 organizaciones⁹, 5 personas del equipo investigador (3 de la Universidad y 2 de REAS Euskadi) ,1 persona observadora no participante (Gezki)</p>

Fuente: Grupo de trabajo EkoSolFem.

4. Análisis y resultados del proceso de investigación

La IAP no es un método nuevo, sino que es una estrategia de investigación que lleva ya mucho tiempo presente en nuestro entorno. Surge de la confluencia de un conjunto de distintas escuelas críticas de investigación social que, en su evolución, también se ha enriquecido con las ideas aportadas desde las escuelas de la pedagogía social (Alberich 2000). En los últimos años, ha comenzado a reaparecer en las investigaciones sociales con nueva fuerza aplicadas a diferentes ámbitos como la educación, la comunicación, la evaluación, el desarrollo territorial y/o el desarrollo comunitario.

⁹ La última de las sesiones de reflexión de este proceso coincidió con un momento de alta actividad de las organizaciones por las que muchas de ellas disculparon su asistencia presencial a la reunión. Sin embargo, el resultado del seminario fue posteriormente socializado y todas tuvieron oportunidad de contribuir con sus aportaciones a la agenda de trabajo. La mayoría de estas organizaciones se han incorporado en la siguiente etapa del proceso, formando parte del grupo estable y del desarrollo del plan de trabajo.

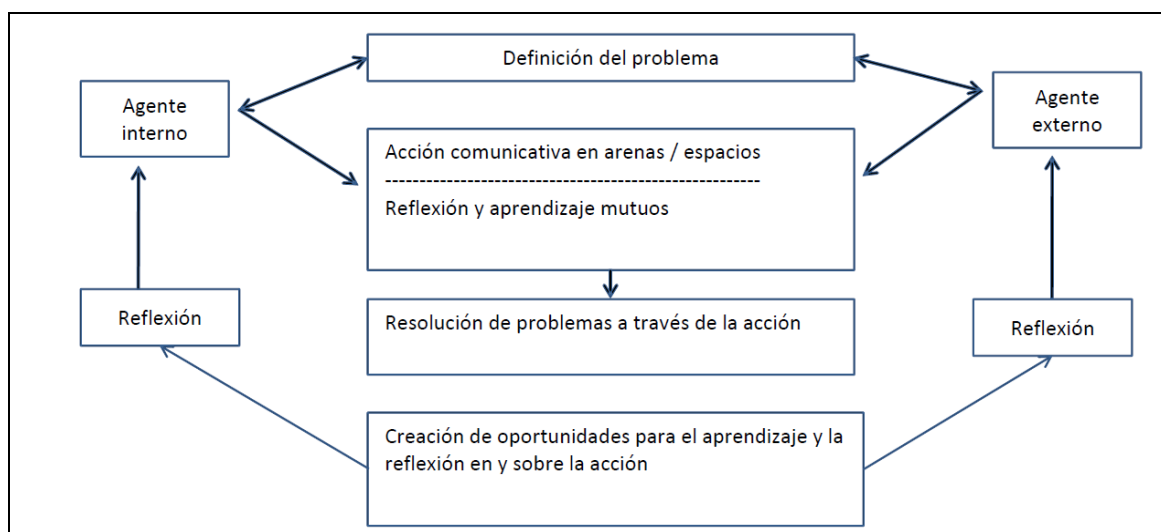
En realidad, bajo la denominación de IAP podemos encontrarnos con una diversidad de prácticas de investigación donde los tres elementos básicos del método, la investigación, la acción y la participación, son combinados de manera diferentes. Por lo tanto, existen múltiples definiciones y escuelas. En nuestro proyecto, hemos partido de las aportaciones de Davydd J. Greenwood y, siguiendo a este autor, consideramos la IAP como una

“forma de investigación ‘cogenerativa’, en el sentido, de que un grupo de las personas dueñas legítimas del problema y personal investigador profesional se reúnen para co-desarrollar sus metas investigadoras y para el cambio social...Juntos, en un espacio nuevo creado entre todos, los conocimientos de expertos y locales generan nuevas formas de comprensión de las que no se disponía antes. La investigación-acción tiene un compromiso con los valores de la colaboración, la democratización y la justicia en las estructuras sociales”(Greenwood 2000: 33-34).

Esta definición, en nuestra opinión, combina tres características importantes de la IAP: su carácter participativo, su impulso democrático y su contribución simultánea a la ciencia y al cambio social.

En consecuencia, para analizar y comprender en profundidad, el proceso de investigación y los métodos de trabajo de nuestro proyecto se ha utilizado el Modelo Cogenerativo de Investigación Acción propuesto por Greenwood y Levin (2007, citado en Larrea 2013) y que se muestra en la figura 1. Estas fases se han plasmado en nuestro proyecto en los tres espacios de diálogo generados en los seminarios ya descritos en el apartado anterior. El resultado es una dinámica cíclica de continua reflexión, diálogo y negociación, en base a la interacción entre los agentes externos y los internos, entre la investigación y la acción, para ir construyendo nuevos conocimientos e ir diseñando nuevas acciones.

Figura 1: Modelo Cogenerativo de Investigación Acción



Fuente: Citado por Larrea 2013.

El proceso de investigación se inicia en base a una demanda externa, de fuera de la academia, pero, a partir de este momento, las personas internas y externas trabajan conjuntamente y crean espacios (arenas) para el aprendizaje mutuo y la reflexión. El espacio que se genera para la comunicación puede adoptar múltiples formas y utilizar diversos formatos. Aquí, la clave es estructurar un espacio estable y organizado donde la investigación y el aprendizaje puedan desarrollarse y crecer. Este proceso de reflexión debe culminar en acciones que los agentes internos puedan llevar a la práctica. Pero, sin olvidar, que en el proceso de cogeneración pueden ser identificados nuevos problemas que conduzcan a una dinámica cíclica del proceso (Larrea y Karlsen 2014)

Definición del problema: A partir del diálogo y la reflexión conjunta entre las investigadoras (agentes externos) y el personal técnico de REAS Euskadi y las organizaciones de la red (agentes internos y dueños del problema), se identifica la necesidad de abordar, de una manera profunda y sistemática, los vínculos entre la ES y la EF, tanto desde el nivel de las teorías como desde la práctica. Existe un consenso amplio dentro del grupo acerca de la necesidad de integrar el discurso feminista dentro de la ES y que se manifiesta en las preocupaciones e inquietudes que se identifican en el primer seminario. Todas y todos somos conscientes de que existen vínculos fuertes (a priori) entre ambos discursos teóricos, pero compartimos dudas importantes fundamentalmente sobre dos aspectos:

- ¿el discurso actual de la ES integra la crítica feminista al capitalismo en todos sus ámbitos y esferas?
- ¿las prácticas de las organizaciones y su funcionamiento pueden etiquetarse como feministas? ¿en qué grado? ¿qué contradicciones existen?

Acción comunicativa en espacios comunes/ reflexión y aprendizaje mutuos: En nuestros seminarios se trata de buscar respuestas a estas preguntas centrales. Con el objetivo de enriquecer e integrar la Economía Feminista en el pensamiento de la ES se inicia la reflexión en base a la revisión de cada uno de los principios de la ES, reflexión y discusión que va a ser el origen de una síntesis donde las dos teorías comienzan a confluir e integrarse. El abordaje de las prácticas se focaliza, en un primer momento, en el ámbito de la economía del cuidado para extenderse en el tercer seminario a otras prácticas solidarias como, por ejemplo, la banca ética, los emprendimientos solidarios o la intervención social.

La dinámica de trabajo ha sido siempre de debate en plenario o en grupos pequeños, facilitando la participación de todas las personas asistentes y el diálogo entre todas y todos los participantes.

Resolución de problemas a partir de la acción:

La resolución de problemas fue el objetivo de nuestro tercer seminario. Hay una frase que resume a la perfección el alcance del debate teórico que se ha producido en el grupo y que sintetiza el consenso alcanzado para la

confluencia teórica de los dos modelos: *La economía será solidaria si es feminista*.

Esta respuesta a nuestro problema es la base sobre la que se construye el trabajo del grupo de cara al futuro y va a ser la piedra angular de su plan de acción. El discurso integrador ha sido contrastado y socializado dentro de nuestro grupo IAP (ver figura 2), pero también ha podido ser contrastado y discutido en entornos sociales más amplios. De hecho, este trabajo fue la base del taller sobre Economía Solidaria y Feminista realizado dentro de la I Feria de Economía Solidaria de Euskadi (Bilbao, 16 y 17 de noviembre de 2013)

Figura 2: La economía será solidaria si es feminista.



Fuente: Grupo de trabajo EkoSolFem.

Creación de oportunidades para el aprendizaje y la reflexión en y sobre la acción:

Los **resultados** obtenidos de este proceso de IAP son muchos y diversos, y algunos de ellos ya han sido señalados:

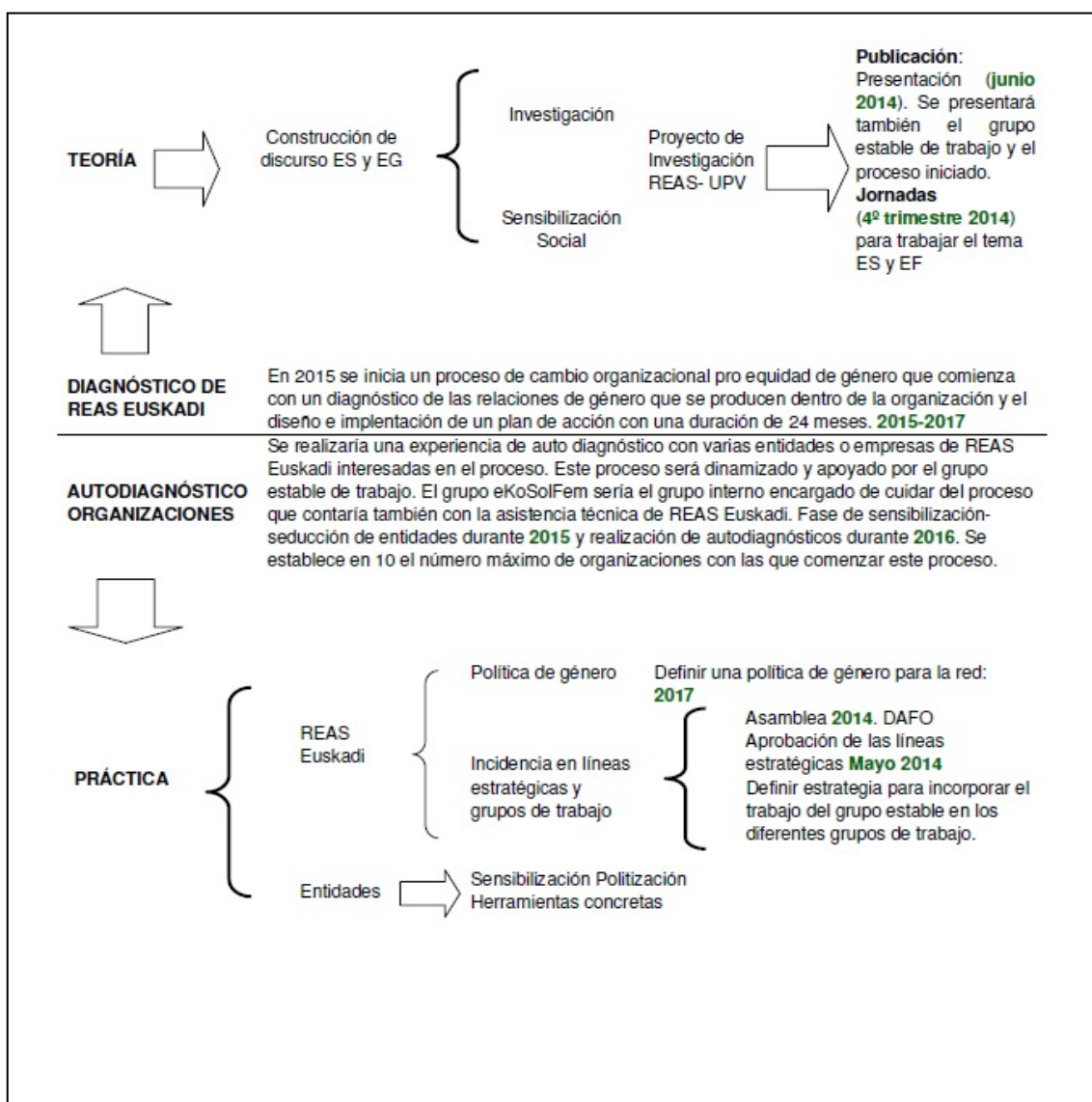
- La elaboración de diversas presentaciones que bajo el título, *La economía será solidaria si es feminista*, han sido utilizadas en nuestros espacios internos para socializar y consensuar un documento único, pero también, una vez enriquecidas, han sido utilizadas como elementos de sensibilización en otros espacios de mayor audiencia, por ejemplo, la I Feria de Economía Alternativa ya mencionada.

- La elaboración de un plan de trabajo recogido en la figura 3. Este es un plan de trabajo acordado por consenso por todas las personas y organizaciones del grupo y que será desarrollado a lo largo del 2014 y 2015. Este plan de trabajo supone dar continuidad a las tareas realizadas a lo largo de 2013, constituye en sí mismo un nuevo proceso de IAP donde, de nuevo, se trata de construir de manera conjunta un discurso teórico y unas propuestas de acción transformadoras. Esta vez se introduce una nueva herramienta para afianzar estos lazos entre reflexión y acción: los auto-diagnósticos de género en las organizaciones de REAS.
- La creación del grupo de trabajo dentro de la estructura de REAS Euskadi sobre Economía Solidaria y Feminismos (EkoSolFem). A este grupo se han incorporado algunas organizaciones y personas nuevas que no habían venido participando en el Grupo de IAP de 2013. Este grupo va a ser ahora el espacio de reflexión, diálogo y discusión del nuevo proceso IAP. Comenzó a trabajar en 2014 con una periodicidad mensual y sus tareas viene marcadas por el plan de trabajo recogido en la figura 3.
- El inicio de un proceso de cambio organizacional pro equidad de género en la estructura organizativa de REAS Euskadi que comienza con un diagnóstico de las relaciones de género dentro de la organización y el diseño e implementación de un plan de acción.
- La incorporación de la línea de trabajo desarrollada por el grupo EkoSolFem dentro de los objetivos del Plan Estratégico que REAS Euskadi está diseñando para el periodo 2014-2018.
- La reorientación de algunos de los recursos de varias organizaciones que integran el grupo de trabajo hacia los objetivos y el plan de trabajo planteado por el mismo. Así, se realizará una publicación¹⁰ que recogerá parte del trabajo de cogeneración de conocimiento en torno a los vínculos entre Economía Solidaria y Economía Feminista; están previstos, al menos, dos seminarios orientados a las organizaciones de la red en torno al paradigma de la sostenibilidad de la vida y las contribuciones que al mismo se realizan desde las economías feminista y solidaria, y se realizarán unas jornadas de reflexión¹¹ dirigidas a la ciudadanía en general que están siendo trabajadas desde el grupo y que girarán en torno a los diversos ámbitos de interés descritos en esta comunicación.
- La preparación de 2 comunicaciones que se han presentado al presente Congreso de Economía Crítica con el objetivo de difundir nuestro trabajo colectivo hacia la comunidad universitaria e investigadora.

¹⁰ REAS Euskadi publicará a finales de junio un recopilatorio de varios artículos y textos bajo el título "Sostenibilidad de la Vida: Aportaciones desde la economía solidaria, feminista y ecológica" entre los que destaca el artículo "La economía será solidaria si es feminista: Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria" realizado por Yolanda Jubeto y Mertxe Larrañaga, dos de las integrantes del grupo investigador.

¹¹ El 10 de octubre de 2014 tendrán lugar unas jornadas en Donostia-San Sebastián bajo el título genérico "Sostenibilidad de la vida: aportaciones desde la economía solidaria, feminista y ecológica" En estas jornadas está prevista una ponencia sobre las conclusiones extraídas en el proceso de IAP que estamos describiendo en esta comunicación y que versará sobre los vínculos existentes entre la economía solidaria y la economía feminista.

Figura 3: Plan de trabajo 2014-2015



Fuente: Grupo de trabajo EkoSolFem.

5. Discusión y primera conclusiones

Nuestra discusión sobre el proceso IAP analizado y los resultados descritos en esta comunicación gira alrededor de tres de sus características principales: su carácter participativo, el impulso democrático y la contribución simultánea a la ciencia social y al cambio social.

Sobre la participación

En los 3 seminarios mantenidos se ha contado con una participación media elevada y estable. Alrededor de 15 personas han venido participando activamente en el proceso de IAP, aportando sus conocimientos, percepciones, y experiencias. Los perfiles de las personas participantes han sido básicamente tres: investigadoras (4), responsables de la estructura de la red (2) y organizaciones pertenecientes a REAS Euskadi (10). Dos de estas personas han actuado como facilitadoras (una investigadora y una persona de la red). Se

han recogido actas de todos los encuentros y otros documentos de soporte de las diferentes tareas abordadas y de las síntesis y se ha utilizado igualmente la observación no participante como fuente de información.

Las sesiones han sido muy activas, vivas y con una dinámica altamente participativa en cuanto al grado y el nivel de participación alcanzado en los procesos de reflexión, diálogo y contraste. La participación ha surgido de manera espontánea, sin casi necesidad de impulso y dinamización, generando debates muy ricos e intensos. Hay tres elementos que, en nuestra opinión, han contribuido a generar estos comportamientos. En primer lugar, el perfil de las personas participantes ya que al grupo se han incorporado las organizaciones de REAS sensibilizadas en género y feminismo y con experiencia en el trabajo sobre estos conceptos en sus organizaciones. En segundo lugar, el clima de confianza y la generación de unas relaciones de colaboración entre iguales. El hecho es que, en ningún momento, se ha producido una separación entre las investigadoras y el resto de participantes (eso que en inglés se denomina como *practicioners*). Las tensiones entre los agentes internos y externos han sido mínimas. En este resultado, han influido, sin duda, la existencia de unas relaciones previas entre las investigadoras, la red y sus organizaciones que ya habían generado un contexto social de confianza mutua, evitándose así muchos de los problemas habituales que tienden a surgir en los procesos participativos fruto de la existencia de conflictos (formales o latentes), de relaciones de poder (explícitas o encubiertas) y de desconfianzas entre las personas participantes. Estas dificultades, ampliamente discutidas en la literatura sobre los problemas asociados a los procesos participativos, no han estado presentes en nuestro proceso (Gregory 2000, Daigneault 2009, Parduhn 2011). En tercer lugar, la existencia de una preocupación compartida sobre la necesidad de transformar la economía solidaria desde los principios y valores de la economía feminista. Este consenso ha facilitado el trabajo colaborativo alrededor de una visión compartida y un objetivo común.

Además, no podemos obviar que la participación es uno de los elementos identitarios de la ES y que, como tal, ejerce de tracción en los proyectos que se abordan desde las organizaciones que han participado en este proceso. La equidad como principio rector de la ES defiende el derecho a la participación en todos los ámbitos de nuestra vida cultural, social, económica, política, etc. El ejercicio de la participación supone el derecho a la información accesible, clara y frecuente para poder participar y tomar decisiones en todos los aspectos que nos conciernen como personas. La participación es, por tanto, un elemento que articula las formas de pensar y actuar de la ES.

Sobre el impulso democrático

Nuestra experiencia de IAP ha desarrollado un proceso de colaboración entre iguales, donde

“los conocimientos expertos se consideran importantes pero los conocimientos locales se consideran esenciales. Los investigadores en esta tradición no suponemos que el entrenamiento en los métodos de investigación sustituya una vida entera de experiencia en una situación local” (Greenwood 2000:33).

Por consiguiente, se ha desarrollado un diálogo democrático donde todas las personas participantes (agentes externos e internos) se convierten en co-sujetos de la investigación. Esta democratización de las relaciones sociales es un valor ético propio de la IAP que, además, cuestiona los métodos de investigación tradicionales basados en una visión positivista y autoritaria de la ciencia social. También, desde el feminismo se asume esta democratización de las relaciones sociales como uno de los valores de articulación de la “democracia feminista”. Así, Alicia Miyares, apunta a que la democracia feminista toma el sentido de ciudadanía tanto de la tradición liberal como de la tradición igualitaria “[...] así pues, para poder hablar de una ciudadanía plena es preciso que ésta cumpla los requisitos de elección, participación, distribución de la riqueza y reconocimiento” (Miyares 2003)

Pero, además, en nuestra investigación IAP, las investigadoras no hemos desempeñado un papel estrictamente como agentes externos¹², como personas no-dueñas del problema y extrañas a su contexto, tal y como plantean Greenwood y Levin en su modelo de cogeneración del conocimiento. Muy al contrario, las investigadoras han sido y han actuado, en todo momento, como co-propietarias del problema de investigación, rompiendo la dicotomía inicial entre los “dueños legítimos del problema y el investigador profesional”, lo que plantea la posibilidad de generar un espacio común donde los intereses de ambos agentes confluyen y se desarrollan. Esta práctica abre un nuevo elemento para la discusión y ofrece una interpretación alternativa al proceso de cogeneración de conocimiento. En este sentido, y coincidiendo con aportaciones recientes como las de Larrea y Karlsen (2014) en sus trabajos de investigación acción dentro del ámbito del desarrollo territorial, pensamos que no es necesario mantener la distinción entre agentes externos e internos al abordar un proceso de cogeneración de conocimiento y utilizar estas etiquetas para el análisis. En nuestra experiencia, esa distinción no ha llegado a ser real. Las personas investigadoras no desempeñan única y exclusivamente el papel de un agente externo, sino que también “*son propietarias del problema y frecuentemente es parte de su misión contribuir a este desarrollo*” (Larrea y Karlsen 2014:99). Aunque sí que es verdad que ambos colectivos desempeñan diferentes roles dentro de los espacios de reflexión y aprendizaje, roles que están vinculados a los diferentes tipos y formas de conocimiento aportados al proceso de diálogo.

Sobre la contribución simultánea a la ciencia social y al cambio social.

El conocimiento generado en el proceso de IAP debe ser un recurso al servicio de las personas que lo crean, lo comparten y lo difunden. Esto supone dar voz a personas de diferentes contextos sociales, políticos y culturales e impulsar el diálogo con personas que no necesariamente están en los círculos de poder. Los avances de este conocimiento deben buscar la transformación social, ser útiles en el trabajo en pro de los derechos de las mujeres y de la igualdad.

¹² En este punto hay que destacar que todas las integrantes del grupo investigador colaboran con Hegoa – Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional- de la UPV/EHU, entidad miembro de REAS Euskadi, lo que ha podido tener una especial influencia en la confluencia de miradas, en la participación en el proceso de cogeneración de conocimiento como dueñas legítimas del *problema*.

En consecuencia, la prueba de validez de los resultados de un proceso de IAP es el nivel de utilidad de las acciones que genera y no su contribución a la literatura académica. El conocimiento generado es "*socialmente robusto*" (Greenwood 2007) cuando los resultados son tenidos en cuenta y derivan en acciones puestas en marcha por las personas y los grupos sociales que participan de la investigación: "*Si tienen suficiente confianza en los resultados para tomarse el riesgo personal y social de actuar de acuerdo con ellos, se considera un resultado válido*" (Greenwood 2000:35). La relación entre proceso de investigación y transformación social es una característica inherente al proceso de IAP dado que los conocimientos que se construyen solo adquieren sentido cuando se aplican para resolver un problema social que tiene el propio grupo que los ha generado. Esta estrecha relación entre investigación y cambio social es lo que le confiere precisamente el carácter emancipatorio al proceso de investigación, en cuanto que los conocimientos adquiridos y generados por el grupo ofrecen la posibilidad de cambiar su relación con el entorno.

En cualquier caso, en términos metodológicos la validez de los resultados del proceso de IAP se sustenta en varios elementos: 1) la fundamentación teórico-práctica, esto es, el flujo permanente entre teoría y práctica que el propio proceso implica; 2) unos resultados frutos del consenso entre todas las personas implicadas, lo que supone que la objetividad se establece a partir de la reflexión común donde las aportaciones subjetivas son contrastadas y corregidas en función de la opinión mayoritaria; y 3) la utilidad social del conocimiento, esto es, el grado en que contribuye a la superación de un problema concreto.

La utilidad social de los resultados obtenidos en nuestro proceso de IAP es fácilmente identificable y se basa en las evidencias empíricas presentadas. Algunos de los resultados obtenidos podrían ser interpretados como resultados o productos académicos que contribuyen estrictamente al desarrollo de la ciencia social pero, al mismo tiempo, son resultados con un uso político y de incidencia en la sociedad muy claro y un uso práctico para la mejora de la red y las organizaciones de la ES hacia una construcción de prácticas solidarias feministas.

Además, la utilidad social de este proceso no se acaba aquí, el trabajo continúa, y, en consecuencia, nuevos resultados irán apareciendo a lo largo de 2014. Esta utilidad social implica una intención transformadora y de cambio económico y social que, de nuevo, va desde la incidencia política en nuestra sociedad, la introducción de cambios hacia el feminismo en el discurso de la ES que sean visibles en la política de REAS Euskadi, y el impuso de cambios y transformaciones internas dentro de las propias organizaciones. Tres niveles de transformación y cambio social visibles en el Plan de Acción 2014-2015.

Para terminar, creemos que la experiencia de IAP mostrada en esta comunicación es un ejemplo de las aportaciones positivas que esta estrategia de investigación puede traer consigo en el desarrollado de modelos de investigación más comprometidos con el cambio y más transformadores de nuestra sociedad.

Somos conscientes de las ventajas que hemos podido disfrutar al desarrollar nuestro proceso de IAP en un contexto muy favorable para la introducción de esta metodología, ventajas que ya han sido mencionadas y puestas de manifiesto a lo largo del texto: un posicionamiento normativo e ideológico compartido, consenso inicial sobre el problema y su definición, espacio favorable a la participación, conocimiento mutuo y confianza, experiencias anteriores de colaboración... Todos estos elementos han sido claves para que el proceso se desarrolle sin dificultades y puedan alcanzarse los objetivos en un tiempo relativamente corto (un año). Así, se han podido evitar retrasos y problemas asociados con los conflictos entre intereses y personas, los enfrentamientos producidos por desiguales relaciones de poder entre las personas y entidades del grupo IAP, los retrasos asociados a la búsqueda reiterada de consensos, y todas las tensiones que suelen venir asociadas a muchos procesos participativos.

Es verdad que conseguir estos entornos favorables para los procesos de cogeneración de conocimiento asociados a la IAP no es algo que pueda generarse con una visión cortoplacista del uso de estas estrategias de investigación. Se necesita mucho trabajo previo, unas relaciones sociales fluidas entre las personas investigadoras y los movimientos sociales, una experiencia de trabajo en común en otras acciones y proyectos menos ambiciosos. Con esta base, los procesos de IAP tienen mayores garantías de poder desarrollar sus objetivos con éxito y llegar a buen término.

La pregunta que surge aquí es evidente: ¿hoy en día, en el marco oficial de investigación establecido en nuestras Universidades existe espacio para impulsar seriamente estos procesos? Mucho nos tememos que, en la actualidad, existen muchas barreras al desarrollo de estas estrategias de investigación. La presión ejercida sobre las personas investigadoras para forzarlas a una carrera meritatoria basada única y exclusivamente en la publicación de artículos indexados en rankings de prestigio internacional no favorece el que surjan grupos de investigadores e investigadoras sociales comprometidos con su entorno. Desgraciadamente, en las esferas oficiales universitarias se sigue considerando el compromiso investigador con el cambio social como anti-académico y anti-científico (Greenwood 2000). Pero, al mismo tiempo, cada vez son más las personas que desde dentro de la comunidad universitaria desean impulsar y favorecer este cambio (Manzano-Arrondo 2012) y que apuestan claramente por un nuevo camino para la investigación económica, social y feminista.

6. Bibliografía

Alberich, Tomás (2000): "Perspectivas de la Investigación social" en Tomás R. Villasante, Manuel Montañes, y Joel Martí (coord.) *La Investigación social participativa, construyendo ciudadanía I*. El Viejo Topo, pp. 59-72.

Daigneault, Pierre-Mac y Steve, Jacob (2009): "Towards accurate measurement of participation. Rethinking the conceptualization and operationalization of participatory evaluation". *American Journal of Evaluation*, vol. 30, nº.3, pp. 330-348.

Greene, Jennifer (1993): "Is there an evaluation specific methodology?" 8ª Reunión Anual de la Asociación Americana de Evaluación, Texas.

Greenwood, Davydd J. (2007): "Investigación participativa y la transformación de las universidades públicas: dar lugar a la producción de conocimiento en modo 2 en organizaciones de modelo II". *Política y Sociedad*, vol. 44, nº. 1, pp. 95-106.

Greenwood, Davydd J. (2000): "De la observación a la investigación-acción participativa: una visión crítica de las prácticas antropológicas". *Revista de Antropología Social*, nº 9, pp. 47-49.

Gregory, Amanda (2000): "Problematizing participation. A critical review of approaches to participation in evaluation theory". *Evaluation*, vol. 4, nº. 2, pp. 179-199.

Larrea, Miren (2013): "¿Hacia dónde evoluciona la participación para el desarrollo territorial? Reflexiones desde Gipuzkoa" en Ricard Calvo, Juan A. Rodríguez, Jaume Portet, Mónica Bou y José M Romera. (coord.) *Ciudadanía empoderada: cultura y participación para el desarrollo local*. Ed. Germania, Valencia, pp. 51-66.

Larrea, Miren y Karlsen, James (2014): *Territorial Development and Action Research: Innovation Through Dialogue*, Surrey: Gower.

Marti, Joel (2000): "La investigación-acción-participativa. Estructura y fases" en Tomás R. Villasante, Manuel Montañes y Joel Martí (coord.) *La Investigación social participativa, construyendo ciudadanía I*. El Viejo Topo, pp. 73-118.

Manzano-Arrondo, Vicente (2012): *La Universidad Comprometida*, Bilbao: Ed. Hegoa y UPV/EHU.

Miyares, Alicia (2003): *Democracia Feminista*, Madrid: Ed. Cátedra.

Parduhn, David (2011): "“Everyone is doing something and calling it PRA’ A Critical Reflection on Participatory Methods in Development”. School of Global Studies, University of Sussex.
http://www.academia.edu/4254677/Everyone_is_doing_something_and_calling_it_PRA_A_Critical_Reflection_on_Participatory_Methods_in_Development

REAS Red de Redes –Red de redes de Economía Alternativa y Solidaria- (2001): *Carta de Principios de la Economía Solidaria*
<http://economiasolidaria.org/carta.php>



XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

Perspectivas económicas alternativas

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Alternativas de economía social para el tránsito socioecológico. De la “conciencia de lugar” a la “inteligencia territorial”.

Blanca Miedes Ugarte y Celia Sánchez López

C3IT-Universidad de Huelva

ALTERNATIVAS DE ECONOMÍA SOCIAL PARA EL TRÁNSITO SOCIOECOLÓGICO. DE LA “CONCIENCIA DE LUGAR” A LA “INTELIGENCIA TERRITORIAL”.

Blanca Miedes Ugarte
C3IT- Universidad de Huelva
miedes@uhu.es

Celia Sánchez López
C3IT-Universidad de Huelva
Celia@ole.uhu.es

Resumen

En un escenario global de crisis socioecológica, una parte aún pequeña, pero significativa, de la ciudadanía en diferentes puntos del globo, está reaccionando a la urgencia, sea por imperativos energéticos, climáticos, demográficos o éticos, para generar fórmulas alternativas de organización económica. Estas prácticas de innovación socioecológica van más allá de las tradicionales fórmulas de economía social en la articulación de la dimensión económica social y ambiental de los actos de producción y consumo. Una de sus principales características es que se articulan en redes locales que en muchas ocasiones adquieren dimensión política en movimientos de largo alcance, por ejemplo, los movimientos *Town in Transition* o *Slow*, o las redes decrecentistas a diferentes escalas, etc... La comunicación describe, en primer lugar, el contexto en el que nacen estas iniciativas. En segundo lugar, se describen las principales características comunes de este tipo de redes locales, el tipo de prácticas socioeconómicas que generan y sus principales diferencias con respecto a la economía social convencional. Se discutirá hasta qué punto estos procesos están generando un enfoque renovado de la “conciencia de lugar” (Alberto Magnaghi, 2011), visibilizando la dimensión multiescalar de los desafíos socio-ecológicos así como del alcance de las soluciones desarrolladas. Se hará una lectura de estas redes desde el punto de vista de la inteligencia territorial (Girardot, 2010; Miedes, 2010), entendida esta como la dinámica de los procesos colaborativos en la construcción de conocimiento territorial que dan lugar al empoderamiento de las comunidades que los practican.

Key words: Social Economy, Socio-ecological Innovation, Territorial Intelligence.

Palabras clave: Economía social, Innovación socioecológica, Inteligencia Territorial.

Clasificación JEL: R19, R58

1. Introducción.

Uno de los principales efectos de las recientes crisis económicas y financieras en los países del sur de Europa, con su impacto en la depauperación de los grupos sociales más vulnerables y la mayor precarización de las clases medias, es que han ampliado el espacio social de reflexión así como la profundidad del debate sobre la naturaleza de estas crisis y sobre las posibles alternativas para superarlas. No es que este espacio no existiera, de hecho, desde hace décadas eran muchas las voces desde el mundo del activismo social, de la academia heterodoxa y, en menor medida, de la política tradicional que venían advirtiendo sobre los enormes costes y riesgos ambientales y sociales de un modelo de desarrollo basado en crecimiento económico ilimitado. Así, desde imperativos ecológicos, éticos, o ambos, diversos foros, movimientos y redes internacionales, nacionales y locales han venido reclamando la necesidad de emprender una profunda transición socio-ecológica¹ hacia otro modelo de organización social en armonía con el entorno natural, más centrado en la calidad de vida, más justo y más genuinamente democrático.

Centrada en el contexto europeo, esta comunicación analiza algunas de las características comunes de movimientos, redes y grupos de trabajo multiescalares con base local que están tratando de adoptar un enfoque proactivo con respecto a estas cuestiones. Estos grupos, aún minoritarios, son muy diversos y se están constituyendo con planteamientos también distintos. Unos tienen un enfoque más general y a largo plazo tratando de promover cambios en comportamientos y relaciones locales que permitan enfrentar y superar la crisis socio-ecológica (redes locales de decrecimiento, movimientos de ciudades en transición, por ejemplo). Otros, en un plano más urgente e inmediato, se construyen como redes de solidaridad y apoyo mutuo para defenderse del colapso institucional en el contexto de crisis. Unos grupos están conectados con otros movimientos en el plano regional, nacional o internacional y otros son de naturaleza mucho más local.

No obstante, pese a las diferencias en las motivaciones, composición o modos de organización, la cuestión es que cuando distintos grupos operan sobre un mismo territorio, sus intereses, las personas concretas que forman parte de cada movimiento y los dispositivos de interacción (plataformas reivindicativas, grupos de producción y consumo, redes de comercio justo, sistemas de monedas sociales, huertos ecológicos, bancos de tiempo...), aun sin llegar a coincidir, se superponen, dando lugar a una red territorial informal de redes de colaboración, organización compartida de recursos y aprendizaje mutuo.

¹ Un sistema socioecológico puede definirse como un cierto tipo de organización social —que emerge de las formas de comunicación entre sus miembros y se concreta en unos rasgos culturales característicos— asociada a un cierto sistema natural [no-humano] del cual depende, que coloniza y explota en diferentes modos, dando lugar a una determinada estructura biofísica (Fischer-Kowalski y Haberl, 2007). En otras palabras, los sistemas socioecológicos son resultados del intercambio dinámico entre los componentes sociales y ecológicos del sistema reflejados en una estructura biofísica material característica (Gallopín, 2006).

Emerge aquí una nueva “conciencia de lugar” (Magnaghi, 2010) y nuevas formas de “inteligencia territorial” (Girardot, 2010) asociada también a una nueva de economía social, más diversificada. Una economía social, que combina fórmulas tradicionales con otros modos de organización económica informal. Esta, además de como medio de supervivencia, aparece como instrumento de la fábrica social para la construcción de nuevos estilos de vida y nuevas identidades más conscientes, por un lado, de las problemáticas globales en conexión con sus problemas locales e individuales y, por otro, de la necesidad de fomentar la cooperación y la reconstrucción de los vínculos a todas las escalas para afrontar los desafíos socioecológicos de una manera justa, viable y vivible.

2. Las grandes tensiones socioecológicas.

El informe de la Unión Europea “The world in 2025. Rising Asia and socio-ecological transition” (European Commission, 2009) es un ejemplo ilustrativo de la lectura institucional de los principales desafíos socioecológicos. Este trabajo tiene la virtud de compilar gran parte de los discursos más establecidos sobre el estado de la cuestión respecto de las principales tendencias y tensiones que amenazan el sistema desde un punto de vista global. El documento, al que contribuyen más de cien de expertos del mundo académico y profesional, pone de manifiesto las grandes cifras que se están manejando en el diagnóstico de las principales tendencias de las sociedades actuales y las tensiones a las que esta evolución da lugar.

Como tendencias geopolíticas y demográficas más destacadas se mencionan:

- La evolución de la población mundial, que se estima será como mínimo de 8 mil millones de habitantes en 2025. El 61% de ella habitará en Asia.
- La progresiva urbanización, ya que por primera vez en la historia más del 50% de la población vive hoy en ciudades y más de 1.500 millones de personas lo hacen en suburbios. Otros informes señalan que estas tendencias se agravarán pues se espera que el número de habitantes en las ciudades crezca del orden de 60-80 millones anuales de aquí a 2050. Se prevé que China e India por sí solas aumenten en más de 750 millones el número de habitantes urbanos hasta 2030 (WEF, 2013).
- La población en Europa envejecerá considerablemente: en 2030 se estima que habrá dos personas en edad de trabajar por cada persona mayor, frente a las cuatro del 2008.
- En cuanto a los flujos migratorios, si continúan las tendencias actuales, en 2025 se estima que habrá casi 250 millones de migrantes en todo el mundo, el 65% de los cuales se establecerá en los países más industrializados. Por otro lado, dado el envejecimiento de la población en Europa, sin un importante flujo de inmigración, la población habría comenzado a descender desde 2012.

En cuanto a los asuntos netamente económicos el documento deja claro que el problema no será el crecimiento:

- El informe señalaba que en 2025 la producción mundial medida en PIB casi se habría doblado con respecto a 2005. La crisis de 2008 pudo haber puesto en peligro esta estimación, sin embargo, pese a la profunda crisis que afecta a los países mediterráneos en Europa, los últimos informes internacionales señalan desde 2010 una lenta recuperación del crecimiento, aunque no así del empleo, a nivel mundial (OIT, 2013). La cuota de Asia en el PIB mundial será del 30%, sobrepasando el peso del conjunto de países europeos.
- Se estima que mil millones de personas, es decir, un 12,5% de la población pertenecerán a la “global middle class” (con una renta entre 4.000 y 17.000 dólares anuales) y el 90% de la misma estará en países en desarrollo. Dada la actual distribución de la renta, huelga decir que más del 80% de la población estará por debajo de esos niveles.
- El informe deja abierta la cuestión del predominio en el desarrollo del capital humano y el desarrollo y uso de las tecnologías de la información y comunicación. Volveremos sobre este punto más adelante.

Con respecto a las condiciones de vida, el documento deja patente la incapacidad del sistema actual para dar respuesta a la sostenibilidad de la vida humana:

- Un tercio de la población está desnutrida, mientras la obesidad continúa creciendo en los países industrializados.
- Tres mil millones de personas tendrán problemas de acceso al agua en 2025.
- Y en cuanto a la salud, aunque el estado general parece estar mejorando, aparecen nuevos riesgos de pandemias y nuevas enfermedades.

En cuanto a la energía que mueve todo este sistema, se señala:

- En 2025 la demanda mundial de energía habrá crecido un 50% en relación con 2005.
- La producción de petróleo habría empezado a estancarse (peak) y el carbón se espera que sea la primera fuente de energía en 2050, aunque el 2025 la fuente principal seguirá siendo el petróleo.
- Las energías fósiles (petróleo, carbón y gas) serán el 80% del total de energía primaria mundial mientras la nuclear y las renovables significarán cada una el 10%.
- Si sigue la tendencia actual en 2030 la Unión Europea tendrá que importar el 70% de la energía que usase.

En lo que respecta al cambio climático y al impacto ambiental:

- En el año 2025, si Europa no acuerda con las otras potencias continentales una reducción del 50 % de las emisiones de CO2 para el año 2050 y entre el 60 y el 80 % en los países más industrializados, el impacto de los esfuerzos para frenar el cambio climático seguirá siendo marginal en el mundo.

- En cualquier caso, las estrategias de adaptación al cambio climático no son optativas; son necesarias.
- La pérdida de especies es exponencial, se están perdiendo especies a un ritmo de entre 1.500 y 40.000 veces el ritmo natural de reposición (Potts, Boyle, Cordon, 2006).

En este escenario, se señalan tres grandes bloques de tensiones: el primero, el que se da entre los actuales métodos de producción y de consumo y la futura disponibilidad de recursos no renovables (estas tensiones afectan al consumo de alimentos, el acceso al agua, las materias primas, especialmente las tierras raras, el 80% de las mismas localizadas en África, y la energía); el segundo grupo se compone de la tensiones originadas a la relación entre las fuerzas centrípetas debidas al proceso generalizado y simultáneo de creciente interdependencia económica, y las fuerzas centrífugas originadas por una creciente diferenciación política, territorial y cultural; y, el tercero, hace referencia a las tensiones que se producen entre la creciente proximidad espacial en el contexto de la acelerada urbanización y la mayor distancia cultural en el origen de los procesos de segregación, fragmentación y exclusión en el ámbito urbano.

2. Redes multiescalares para el tránsito socioecológico.

Desde un punto de vista normativo, el panorama descrito deja claro que se ha de producir un cambio hacia otro régimen socioecológico, pero está mucho menos claro qué significa esto desde el punto de vista práctico, porque la complejidad y las grandes incertidumbres sobre la evolución de muchas de las variables en juego, hacen muy difícil explicitar las opciones y mucho más prever los posibles resultados de tomar una u otra senda. Por otro lado, como se ha visto, distintas regiones del mundo se enfrentan a diferentes transiciones, enfrentándose a desafíos globales, pero también a los que les son propios de sus respectivos sistemas. Para agravar la situación, tampoco se dispone de mecanismos de gobernanza multiescalares que permitan una toma de decisiones, sobre la base de los deseos y aspiraciones de la población implicada, al menos a un nivel democrático que estuviera a la altura de las circunstancias.

De hecho, como señalaba Eric Hobsbawm al final de su *Historia del Siglo XX*, en un contexto de riesgos e incertidumbres como el actual, el concepto mismo de democracia puede quedar muy devaluado:

Todo observador serio sabe que muchas de las decisiones políticas que deberán tomarse a principios del siglo XXI serán probablemente impopulares [...]. Si, como es probable, el sufragio universal sigue siendo la regla general, parecen existir dos opciones principales. En los casos donde la toma de decisiones sigue siendo competencia política, se soslayará cada vez más el proceso electoral o, mejor dicho, el control constante del gobierno inseparable de él. Las autoridades que habrán de ser elegidas tenderán cada vez más, como los pulpos, a ocultarse tras nubes de ofuscación para confundir a sus electores. La otra opción sería recrear el tipo de consenso que permite a las autoridades mantener una sustancial libertad de acción, al menos mientras el grueso de los ciudadanos no tenga demasiados motivos de descontento. Este modelo político, la «democracia plebiscitaria» mediante la cual se elige a un salvador del pueblo o a un régimen que salve la nación, se implantó ya a mediados del siglo XIX con Napoleón III. Un régimen semejante puede llegar al poder constitucional o

inconstitucionalmente pero, si es ratificado por una elección razonablemente honesta, con la posibilidad de elegir candidatos rivales y algún margen para la oposición, satisface los criterios de legitimidad democrática del fin de siglo. Pero, sin embargo, no ofrece ninguna perspectiva alentadora para el futuro de la democracia parlamentaria de tipo liberal. (Hobsbawm, 1998:575).

Y de hecho se está devaluando, pudiéndose encontrar ejemplos de situaciones políticas por doquier que responden a las dos alternativas planteadas por el historiador. Además, se da el caso que muchas de las decisiones determinantes para la evolución del sistema se dan en espacios donde la democracia brilla por su ausencia, como en las grandes corporaciones, en las instituciones financieras internacionales, o en las agencias gubernamentales con un gran poder ejecutivo pero con controles parlamentarios muy laxos².

En este contexto, las crisis no ha hecho más que aumentar la intensidad de las reivindicaciones de los movimientos sociales alternativos en todo el mundo, revitalizando a nuevos sujetos políticos y concienciando a un sector más amplio de la opinión pública sobre la necesidad de tomar más en serio la urgencia de construir alternativas (Harvey, 2010; Subirats, 2011; Calle, 2013).

Sin embargo, el desafío no está exento de dificultades. De hecho, la historia demuestra que las transiciones de unos regímenes sociales a otros son fenómenos largos en el tiempo, muy complejos en si mismos, resultado de una mezcla de lógicas azarosas y deterministas. En las transiciones se producen grandes cambios y emergen nuevas estructuras, pero poco, o nada, se crea *ex novo*. En ellas pueden generarse importantes rupturas con apariencia de continuidades y regularidades en superficie que esconden grandes transformaciones subyacentes. Hay actores marginales, invisibles, silenciados en la fase previa que adquieren un protagonismo emergente en la siguiente y actores tradicionales que se transforman sustancialmente para conservar su poder de la fase anterior (Sassen, 2006). Son procesos siempre tensos, dolorosos, muy dependientes del contexto local, de las micro-transformaciones. En ellos los costes de la destrucción y los beneficios de la creación no se reparten nunca equitativamente, ni social ni territorialmente, ni se producen a los mismos ritmos. La transición del antiguo régimen al capitalismo, por ejemplo, costó muchas vidas y supuso la destrucción de una gran parte del tejido social comunitarios preexistente en Europa y en el resto del mundo (Polanyi, 1944; Graeber, 2011; Federrici, 2004); o la llamada transición de los países de la Europa del Este, o las transformaciones económicas y políticas en China han supuesto, entre otras cosas, un gran enriquecimiento de una pequeña clase social concentrada en determinados enclaves y una emergente clase media obrera, normalmente endeudada, a costa de la destrucción de los modos tradicionales de vida, la precarización o pauperización de amplios sectores y territorios.

Ocurre también que estas transiciones son fenómenos multiescalares, resultado de tensiones y desacoplamientos en diferentes escalas. Aquí los análisis de las ciencias de la complejidad son de mucha utilidad³. Sus trabajos

² Véase sobre esto el trabajo de Sassen (2006).

³ Una de nosotras ha estudiado las implicaciones de la ciencia de la complejidad para el análisis económico en otro lugar (Miedes, 2012).

en diversos campos nos permiten comprender mejor la relación entre lo que ocurre en diferentes escalas en los sistemas socioecológicos: en momentos en los que la estructura biofísica está en equilibrio dinámico con la organización social y el entorno natural, las rupturas y desequilibrios en el nivel micro o meso pueden ser absorbidas perfectamente por el nivel macro, sin alterar el conjunto del sistema; sin embargo, cuando el sistema socioecológico está en una situación de desequilibrio o de equilibrio inestable a nivel macro, en esta situación, lo que ocurra a nivel micro y meso puede ser crucial, y los desequilibrios y la emergencia de lo nuevo en esos niveles pueden acabar amplificándose, prosperando y afectando a todo el funcionamiento del sistema. Por lo tanto, las tensiones que se producen a nivel, micro y macro, aunque tengan la misma naturaleza, pueden manifestarse de muy diferente manera y generar diversas configuraciones a nivel meso. En otras palabras, no hay una correspondencia entre los desequilibrios globales y locales, y las tensiones locales no se traducen necesariamente en tensiones globales. El funcionamiento de lo individual o lo local está constreñido por las reglas globales, pero a su vez lo individual o lo local puede provocar, en condiciones críticas, la aparición de nuevas reglas emergentes a nivel global. Esta es una de las razones por las cuales, en estas situaciones críticas, operar en el nivel individual y local es tan determinante como la acción en el plano global. Dado que como hemos argumentado, las transiciones tienen una compleja naturaleza multiescalar, la gestión de las mismas ha de ser también multiescalar. Este desafío pone a prueba la actual configuración de los espacios de poder de decisión colectiva e interroga sobre los sujetos que han de liderar ese cambio.

Es en este escenario tan complejo, en un mundo en el que dominan fuerzas centrífugas hacia la globalización, pero en el que también se dan fuerzas centrípetas hacia la localización, es donde se plantea el debate de la transición socio-ecológica. O cabría decir debates, porque en realidad hay una gran diversidad de enfoques a la hora de abordar esta cuestión. Parece existir cierto consenso en la idea de que la humanidad se encuentra en una situación crítica desde el punto de vista ecológico, económico y social, no obstante, las soluciones propuestas por las diferentes agendas para salir de la crisis son muy distintas, en muchos casos antagónicas.

En el ámbito europeo, por un lado, los propios gobiernos, los partidos políticos tradicionales y sus grupos de interés son conscientes de la propia supervivencia del sistema capitalista actual depende de que se de alguna respuesta, aunque sea puramente conservadora, a los desafíos energéticos, climáticos, demográficos y éticos, de ahí propuestas como la *Estrategia Europa 2020*. Por otro lado, una pléyade de movimientos sociales, muchos de ellos organizados como redes transnacionales de movimientos de base local, claman por reformas estructurales y del comportamiento individual mucho más radicales para lograr un tránsito a un sistema post-energía-fósil, post-consumista, y más genuinamente democrático (desde movimientos antiglobalización en el plano de la reivindicación y acción política global, a movimientos de base nacional, especialmente en los países más castigados por la reciente crisis, hasta otros más centrados en la transformación de los comportamientos personales con base local, por como son las *Towns in*

Transition (Hopkings, 2011), los *Slow Movements* (Geof, 2008), las *Degrowth Networks* (Fournier, 2008) y otros movimientos locales similares más desarticulados pero que operan con un mismo núcleo de principios básicos.

3. Rasgos transformadores en este tipo de redes.

No es nuestro objetivo aquí establecer un diagnóstico del estado y alcance actual de estos movimientos socioecológicos. Sus análisis más detenidos están dispersamente publicados en editoriales alternativas de escasa difusión, no obstante, el hilo de sus reflexiones así como la información sobre sus actividades y encuentros son bastante accesibles a través de sus webs, blogs, páginas de redes sociales. En cualquier caso, sus debates más enriquecedores normalmente se producen en el seno de sus reuniones cotidianas y en el de los encuentros y eventos organizados a todas las escalas, que no suelen estar fielmente reproducidos en las actas o manifiestos finales. En estas redes se cruzan, a veces de forma simultánea y en apariencia escasamente articulada, debates sobre temas tan diversos como la soberanía energética y alimentaria, los cuidados personales y la salud integral la movilidad sustentable, la educación y las culturas libres, el análisis de política socioecológica, las economías del bien común, y de los bienes comunes...

No obstante, lo que principalmente caracteriza a estas iniciativas es la acción, la reflexión teórica se produce a partir de prácticas concretas como la gestión de espacios compartidos para el desarrollo de actividades mercantiles (*co-working*), o intercambio de tiempo y de cuidados, o la realización de eventos culturales, huertos sociales, grupos de consumo alternativo, grupos de monedas sociales, redes de finanzas éticas, *crowdfunding*, por citar las más frecuentes. Todo ello acompañado con un marcado activismo político, aunque heterogéneo, en una gran diversidad de organizaciones políticas alternativas a las corrientes mayoritarias tradicionales.

El análisis de los rasgos comunes que planteamos aquí, están basado, desde el punto de vista empírico, en el seguimiento y observación directa a través de su actividad de estas iniciativas en las redes sociales y sus publicaciones en el espacio web, en los intercambios en diferentes eventos internacionales y nacionales y en la propia experiencias de participación directa en algunas de estas redes locales. Se plantea aquí un esbozo de las principales características que han de servir como pistas para un análisis más profundo que permita comprender el alcance de su potencial transformador en el marco de la transición socioecológica.

De un modo muy general, podríamos hablar de cuatro grandes rasgos característicos:

- Su contribución a la co-construcción de una “conciencia de lugar” multiescalar.
- El enfoque centrado en la transformación de los estilos de vida, como elemento clave para el tránsito: sujetos que se transforman transformando el mundo.

- La reubicación de las actividades económicas como medio para alcanzar una buena vida y no como fines en sí mismas. El centro en la cooperación más que en la competencia como factor de éxito.
- El protagonismo del conocimiento como factor de empoderamiento económico y político y el intensivo uso de las tecnologías de la información y comunicación en estos procesos.

3.1 Un nuevo localismo no sujeto a escala.

La globalización no es un fenómeno homogéneo ni automático, sino que tiene geografía, actores y luchas por el poder (Harvey, 2006). La globalización tiene una base territorial jerárquica liderada por un pequeño grupo de “ciudades globales” en las que se concentran las sedes de las grandes corporaciones, del capital financiero y las élites de capital humano. Allí se concentran los beneficiarios de la globalización, pero también una nueva clase de explotados (aunque, en este último caso, con efectos amortiguados en algunos países por los efectos del Estado del Bienestar). El resto de ciudades, regiones y otros espacios locales se ordenan en esta jerarquía, con sus propios centros y periferias, sus propias dinámicas de inclusión y exclusión, en función de los flujos financieros, comerciales, culturales y demográficos que tengan directa, o indirectamente, con estos enclaves principales. Esto implica que los diferentes territorios (entendidos estos como espacios geográficos regionales y subregionales articulados por redes de proyectos colectivos que confieran a sus habitantes un sentido identitario) presentan diferentes posiciones en este contexto de la globalización. De este modo, sus habitantes disfrutan de diferentes beneficios y soportan distintos costes en función, por un lado, de su posición geo-político-económica en el contexto global y, por otro, de las diferentes características de sus dinámicas sociales, económicas, políticas, culturales y ambientales que le son propias.

Así pues, en un contexto de transición socio-ecológica, cada territorio se enfrenta a unas características socio-metabólicas específicas y, por tanto, a unos desafíos ligados a la transformación de la calidad de vida de la población también distintos. De ahí que estas redes orientadas a la transformación socioecológica se manifiesten de diferente manera en diferentes ámbitos, no obstante, en todas ellas se observa el desarrollo de lo que Alberto Magnaghi denomina la “conciencia de lugar”, definida como “la conciencia de una comunidad sobre cómo el lugar, entendido como patrimonio colectivo, garantiza la reproducción biológica y social de la propia comunidad” (Magnaghi 2011:281).

No obstante, el entrelazamiento de estas redes locales con otras iniciativas similares y en diferentes escalas, favorecidas por la accesibilidad económica y de uso de las actuales tecnologías de la información y la comunicación, permite apuntar a un nuevo “localismo”, más abierto y permeable a influencias externas, que se construye en un continuo proceso de realimentación, mediante el cual las “conciencias de lugar” específicas se encuentra en permanente diálogo reflexivo con otras, superando los tradicionalismos y barreras culturales, en un proceso de permanente transformación mutuamente influenciada. Esto añade, sin duda, complejidad a estas redes, pero favorece la

emergencia de innovaciones y la posibilidad de que estas se diseminen rápidamente por todas las escalas.

3.2. El centro en la transformación de los estilos de vida.

Los estilos de vida pueden definirse como “los modos en los que vivimos nuestras vidas para satisfacer nuestras necesidades y aspiraciones. Sirven como *conversadores sociales* por los cuales la gente señala su posición social y sus aspiraciones psicológicas a otros. Ya que muchas de esas señales están mediatizadas por bienes, los estilos de vida están directamente relacionando con los flujos de recursos y materiales en nuestra sociedad⁴”.

En un mundo como el actual, los estilos de vida están claramente influenciados por las fuerzas intelectuales globales —la ideología de mercado y su principal motor, el consumismo, así como por sus principales vehículos, los sistemas educativos, los medios de comunicación de masas y más recientemente las redes sociales—. El patrón demográfico, las infraestructuras, las formas de organización económica y gobernanza de cada lugar así como sus tradiciones culturales son claros determinantes de los mismos, de modo que los estilos de vida finalmente observados en cada espacio son el resultado de la mezcla de todas estas influencias. Podía decirse que cada territorio, al menos hasta la fecha, conserva una mezcla de estilos de vida propios característica, algunos de ellos comunes con otros espacios y otros claramente específicos.

De este modo, las acciones sobre los operadores globales para orientar los estilos de vida hacia modos más sustentables, son necesarias, pero resultan insuficientes si no se actúa sobre los facilitadores locales que posibiliten que la gente realmente pueda cambiar sus comportamientos de una forma significativa. Así, lo local, el espacio de proximidad, lo territorial, se convierte en un espacio de crucial importancia para la gestión de las tensiones globales.

Estos elementos están en la base de la reflexión de estas redes de transformación socioecológica que son muy conscientes de que la forma que adopten estos estilos de vida —qué comemos, qué bebemos, qué deseamos comprar, cómo nos transportamos, cómo nos calentamos— determinan el perfil metabólico de nuestras sociedades. De ahí, que todas estas redes tengan en común la puesta en práctica de comportamientos y acciones tendentes a facilitar el cambio en estos estilos de vida y ello no solo mediante acciones de concienciación, sino, lo que es más importante mediante el desarrollo de facilitadores locales (espacios de encuentro, bancos de datos, mapeos, grupos de acción,...) que potencien estilos de vida alternativos. Los movimientos

⁴ Por ejemplo, en Europa El 70-80% del impacto ambiental que se causa procede de lo que comemos y de lo que bebemos, solo la carne y los lácteos suponen el 24%. El consumo de calefacción y el agua domésticos supone el 40% del total de energía gastada. Con respecto a los modos de transporte, el número de coches ha aumentado un 35% entre 1990 y 2007. Un tercio de los coches del mundo están en la UE. Por otro lado, el 60% de los mayores y un 20% de los niños en edad escolar, son obesos lo cual está correlacionado con el desarrollo de enfermedades coronarias, que son la mayor causa de muerte en la UE (Breukers et al., 2012:2-4).

suelen partir de un aspecto concreto, la energía, la alimentación, el transporte, la cultura... para acabar abarcando aspectos mucho más integrales.

Es importante subrayar que una noción clave en estos movimientos es la idea de que estas construcciones se hacen para mayor alegría de los participantes, es decir, el objetivo no es principalmente externo (generar una sociedad más justa y más vivible para otros), sino esencialmente interno (participar de una sociedad más justa y más vivible en la que la persona participante se encuentre más integrada). Aquí las transformaciones en los comportamientos no son interpretados como renunciaciones o sacrificios de algo deseable en aras del bien común, sino como una liberación con respecto al modo de vida anterior considerado indeseable desde el punto de vista individual y colectivo.

3.3. Una nueva economía social.

Otro común denominador en el marco de estas redes es que en su seno se generan y reproducen formas alternativas de movilización y organización de los recursos tendentes a garantizar medios de vida de acuerdo con principios más sustentables, desde el punto de vista ambiental, y más justos, desde el punto de vista social. La reflexión sobre “¿cómo vivir?” se confronta con la pregunta “¿de qué vivir?”

En estos movimientos confluyen iniciativas muy diferentes como las monedas sociales, los bancos de tiempo, los huertos sociales, la gestión compartida de espacios por personas que desarrollan diferentes actividades económicas (coworking), las finanzas éticas, las cooperativas de consumo ecológico y de comercio justo, de actividades culturales innovadoras, nuevas cooperativas para la producción de energías renovables ... y, en un intento de constituir circuitos cortos que integren de la mejor manera posible estas fórmulas alternativas, los mercados sociales (Hernández, 2012). Es cierto que muchas de estas fórmulas se desenvuelven en el ámbito de la economía informal y que ellas mismas por sí solas, en el marco macroeconómico y regulatorio actual, no son suficientes para cubrir todas las necesidades de la gente, pero son experiencias, que van alcanzando escala, que están mostrando su potencial transformador así como señalando claramente las barreras que sería necesario remover para que desplegaran todo su potencial (García, 2012).

Cabe preguntarse en qué se diferencian estas nuevas formas de hacer economía social y solidaria con respecto a la economía social convencional. En esencia y en principios tienen características comunes: tienen una finalidad de servicio a los miembros de la colectividad más que de beneficio, tienen una autonomía en la gestión, y mantienen un sistema de decisiones democráticas y primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios (Defourny et alia (dirs.), 1997).

No obstante, es frecuente que una parte de esta nueva economía social se mantenga dentro de los canales de la economía informal, constituidas mediante acuerdos entre los socios sin llegar a alcanzar ningún estatuto jurídico, movilizándolo una parte importante de trabajo voluntario, de un modo parecido a como lo hacen las organizaciones de autoayuda (de beneficio mutuo) y de

interés social (entidades no lucrativas puras) en el Tercer Sector (Salamon y Anheier,1994). Sobre el terreno, se dan iniciativas de muy diversa naturaleza, que en ocasiones, para garantizar su supervivencia, se combinan con actividades económicas en el ámbito lucrativo.

Es importante también destacar que el desarrollo de esta nueva economía social y solidaria, se ve claramente impulsado en el marco de estas redes por la profunda crisis económica y del empleo, convirtiéndose en bancos de innovación social para la movilización de recursos muy diversos (donaciones monetarias y en especie, diversas formas de trabajo) haciendo viables económicamente actividades que no lo hubieran sido en el mercado ordinario. Así, podemos observar a estas redes locales de transformación soci ecológica desarrollando nuevas formas de organización de los recursos socialmente escasos y estableciendo mecanismos novedosos de intercambio mercantil y no mercantil. Todo esto interpela a las formas tradicionales de empleo y plantea interrogantes sobre el trabajo asalariado como principal factor de acceso a la renta y a la integración social. En este punto, la reflexión en el marco de estas redes conecta con el feminismo (Carrasco, 2001) y con las desarrolladas sobre la renta básica desde finales de los ochenta (Noguera, 2002).

3.4 El conocimiento como factor de empoderamiento.

El rápido desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación ha supuesto que en los últimos años se haya dado un gran salto cualitativo en los modos en los que la gente se informa, se comunica y aprende. Las TIC han acabado generalizándose e insertándose en la cultura y la gente las está usando para fines de toda naturaleza. Uno de los usos más interesantes y productivos es cómo la gente está usando sus *Smart Phones* y las redes sociales para generar conocimientos compartidos de cara al activismo social. Fenómenos recientes tan llamativos como el uso de estos dispositivos y redes sociales en las convocatorias masivas de movilizaciones de protesta social, como la primavera árabe, el 15 M español, la de los universitarios de Chile, o las recientes movilizaciones de Turquía y Brasil, son buenos ejemplos.

De una forma más permanente, estas tecnologías digitales también están teniendo un papel muy importante en el marco de la organización de movimientos, redes y grupos de trabajo locales a los que nos estamos refiriendo aquí. La experiencia muestra que cuando distintos grupos operan sobre un mismo territorio, sus intereses, las personas concretas que forman parte de cada movimiento y los dispositivos de interacción (las mencionadas plataformas reivindicativas, grupos de producción y consumo, redes de comercio justo, sistemas de monedas sociales, huertos ecológicos, bancos de tiempo ...) aún sin llegar a coincidir, se superponen, dando lugar a una red informal de redes de colaboración, organización compartida de recursos y aprendizaje mutuo.

Es importante destacar que el uso de los Smart Phones y de las redes sociales facilitan, pero no sustituyen los procesos de interacción. Estas redes tienen una base física, personal, llenas de encuentros sistemáticos para actividades compartidas de diferente naturaleza. Las tecnologías se usan para

las convocatorias, para el trabajo colaborativo a distancia, para la elaboración y almacenaje de bases de datos compartidas, para deliberar, para visibilizarse, para atraer a otras personas, etc. pero no sustituyen el contacto humano, de hecho, algunos miembros de estas redes no tienen acceso a la tecnología y las propias redes lo tienen en cuenta.

Estos grupos están superando el discurso tecnocrático, creando una cultura resiliente de lo común, de apropiación del conocimiento, propositiva, construyendo vínculos estables entre sus miembros. Se está reconstruyendo la fábrica social y se está creando una nueva interfaz para la reconstrucción de los espacios comunes, en donde las prácticas económicas alternativas alcanzan un especial protagonismo. No es una cuestión de mero intercambio de información, es una cuestión de construcción de nuevos significados individuales y colectivos a través de la acción y de la capacidad de reflexionar sobre ello. Mostrando que existe una relación más compleja entre mentalidad, actitud y conducta de lo que cabría esperar, estas prácticas demuestran que pequeños cambios en los comportamientos económicos, sociales políticos, pueden dar lugar a cambios en las actitudes y desde ahí a cambios de mentalidad más profundos. De esta forma, estos grupos de ciudadanos resilientes están construyendo sus propios territorios inteligentes de una forma no prevista por la corporaciones tecnológicas mediante el uso y abuso del concepto “Smart”⁵.

Michele Hardt se refiere a un fenómeno que ocurre en paralelo, a la popularización del cambio de metáfora con la cual la investigación científica se refiere al cerebro: de la idea de la “cabeza como centro de mando”, se pasa a la idea de que el cerebro funciona como una “red neuronal descentralizada”. Esto tiene importantes consecuencias sobre cómo imaginamos los procesos de decisiones más eficaces. De la idea de el líder/élite “cabeza pensante” que ha de centralizar la autoridad, a la idea de “cuerpo social sin soberano” como forma privilegiada de toma de decisiones (Davis y Sarling, 2012:7). En definitiva, la forma en que cambia nuestra perspectiva a cerca de cómo el cerebro toma las decisiones, nos marca también un desplazamiento de nuestra valoración desde las estructuras de gobernanza jerárquica a las estructuras de gobernanza más horizontales (Surowiecki, 2005).

Estas formas de hacer y de conceptualizar los sistemas de gobernanza están teniendo una importante impacto en la constitución de nuevos sujetos políticos en un nuevo juego de construcción desde abajo de saberes y poderes. Los recientes movimientos municipalistas en el Estado Español son una clara muestra del alcance de estos procesos de empoderamiento.

⁵ El discurso sobre lo “Smart” aparece ligado a la competitividad y a la eficiencia (energética, movilidad...) y se basa supuestamente en la capacidad de la tecnología de procesamiento de “big data” para generar un “feed-back” que orientará natural e inconscientemente a los individuos en la toma de decisiones. Este es el discurso que favorecen las corporaciones tecnológicas que están ejerciendo su influencia en el diseño de las infraestructuras de ciudades y regiones de hoy, en una situación que recuerda a la influencia que ejercieron las grandes compañías de automóviles americanas en el diseño de las periferias urbanas en los años 1950 (Hill, 2008). Muy perspicaz, Saskia Sassen (2011) llama la atención sobre esta “delegación de la inteligencia”, en una tendencia que está poniendo a las tecnologías (invisibles para el usuario, impuestas por razones comerciales) al mando, más que en diálogo con sus usuarios.

4. A modo de conclusión: inteligencia territorial para el tránsito socioecológico.

Nos enfrentamos a un contexto completamente inédito, en el que por primera vez en la historia, la transición hacia otro régimen socioecológico tendría que ser hacia una reducción en el uso de la energía (Carpintero y Riechmann, 2013). Dada la complejidad alcanzada por estos sistemas, a lo cual se une la compresión de las dimensiones espacio-tiempo y la proximidad a los límites, la articulación de decisiones globales, locales e individuales se hace más necesaria que nunca. De aquí que desde todas las instancias se apele a la innovación como principal recurso para enfrentar los desafíos.

Por un lado, desde el lado institucional las esperanzas de viabilidad del actual modelo socioecológico se depositan en la innovación tecnológica principalmente, a través del discurso *Smart*, para la transformación de las infraestructuras (vivienda, transporte, productivas...) y en el desarrollo de nuevas fuentes de energía. Según este planteamiento el objetivo último sería lograr alterar el componente físico de la estructura biofísica para hacerlo viable en el medio natural, manteniendo todo los demás prácticamente inalterado. En este discurso se apele a la innovación social, más como una función social principalmente adaptativa a las nuevas circunstancias ambientales y geopolíticas, que como un factor disruptivo que pudiese orientar el cambio hacia otros modelos socioecológicos genuinamente alternativos.

Sin embargo, esta innovación disruptiva sí se está en los movimientos, redes y grupos que estamos describiendo aquí, aunque como decíamos en la introducción aún de forma minoritaria y con unos modos de funcionamiento tienen un amplísimo margen de mejora, tanto desde el punto de vista organizativo como desde el punto de vista tecnológico, para constituirse en una alternativa más deseable a los actuales modelos de bienestar social, el principal logro colectivo de la etapa anterior, aún con todas sus deficiencias.

De hecho, quizá el principal desafío a la hora de impulsar una transición socioecológica justa y pacífica sea conseguir que los logros colectivos de la etapa anterior se mantengan, a la vez que se amplifican las emergencias más prometedoras para la calidad de vida de todas y de cada una en la fase siguiente. Pero, ¿qué conservar?, o ¿qué será posible conservar?, ¿qué cambios promover a diferentes escalas? ¿o qué reformas tendrán más garantía de éxito en el nuevo contexto? ¿cómo imaginar los efectos indeseados de ese cambio? ¿qué actores emergerán en el nuevo escenario, que actores desaparecerán, que actores se transformarán y conservarán su poder? Las respuestas dependerán de la escala de valores, de los posicionamientos ideológicos, de las capacidades y oportunidades así como ámbito de acción de quien ensaye la respuesta.

De momento podemos tratar de identificar qué podemos aprender de las iniciativas y redes formales e informales que se vienen desarrollando sobre el terreno y qué capacidades es preciso construir para que estas redes se empoderen y trabajen eficazmente en sus territorios. Una parte importante de las respuestas tendrán que ver con la idea de potenciar capacidades

que posibiliten a los actores trabajar juntos tejiendo redes de confianza (Senet, 2012): métodos y herramientas para generar procesos colaborativos de diagnóstico de sus problemas individuales y colectivos; instrumentos para construir lenguajes comunes permitan deliberar de manera eficaz sobre las soluciones propuestas; diseño de marcos de cooperación a todos los niveles para establecer y llevar a cabo los acuerdos; métodos para una gestión común sustentable de los recursos compartidos, etc.

De una forma muy general, la cuestión para los que trabajamos en el campo de la inteligencia territorial⁶ es cómo potenciar estos procesos transformadores y cómo poner todo el potencial de conocimiento y tecnológico bajo el control de la ciudadanía. Nos interesa particularmente cómo poner las tecnologías de la información y comunicación (no solo las digitales, aunque estas ocupen un papel predominante) al servicio de la producción y comunicación de conocimientos por parte de actores portadores de proyectos compartidos en un territorio. Investigamos de qué modo la construcción cooperativa de conocimientos repercute en la toma de conciencia y responsabilidad compartida, en la recuperación de los vínculos comunes, especialmente en los ámbitos de proximidad territorial, en los que se concretan los intercambios que determinan la calidad de vida. En definitiva, nos interesa, por un lado, contribuir a la construcción de espacios de empoderamiento que permitan a los actores portadores de innovación socio-ecológica, identificar sus necesidades, plantear sus proyectos, evaluar sus acciones, construir sus discursos, afianzar y amplificar su voz, y con ello incrementar su poder de resistencia, confrontación y proposición de cara a la renovación del pacto social de la ciudadanía con el Estado-nación en el marco de la globalización. Por otro lado, y de igual manera, a veces en el marco de los mismos procesos, nos interesa potenciar las capacidades de gobernanza participativa de los actores representantes del Estado-nación en el territorio, reforzando sus métodos y herramientas de trabajo en partenariados multisectoriales, de forma que puedan adaptarse a métodos más abiertos, reticulares y horizontales de trabajo superando la tensión con las estructuras de organización jerárquicas en las que tradicionalmente se enmarca su actividad.

Construyendo en esta dirección ya existe un gran número de prácticas e iniciativas, de partenariados de actores territoriales público-privado, o bien de iniciativas puramente de la sociedad civil o ciudadanas, que están tratando de

⁶ El concepto de inteligencia territorial es introducido por Jean-Jacques Girardot de la Universidad de Franche Comté (Francia) a finales de la década de los 90. Su conceptualización surge a partir sus trabajos en el campo de la evaluación de proyectos europeos de lucha contra la pobreza (Girardot, 2000) confrontado con el debate sobre la "inteligencia económica" que de venía manteniendo en los ámbitos académicos y profesionales franceses (García y Ortoll, 2012). El concepto de Girardot trata de superar el economicismo de este último concepto defendiendo una perspectiva más integradora que incluya los enfoques social y ambiental en la evaluación de los proyectos territoriales. El concepto suscitó rápidamente el interés de la comunidad académica y profesional y el proyecto para su desarrollo fue financiado por el VI Programa Marco de Investigación y Desarrollo de la Comisión Europea (Girardot et al, 2009). Esto permitió la consolidación de la European Network of Territorial Intelligence y, posteriormente, tras el encuentro con la red de Entendimiento Territorial de América Latina, coordinada por Horacio Bozzano del CONICET y de la Universidad de la Plata (Argentina), la creación de la International Network of Territorial Intelligence (INTI), que federa hoy a dos decenas de centros de investigación en todo el mundo (véase <http://www.territorial-intelligence.eu>).

recuperar su inteligencia, usando métodos y herramientas de información y comunicación producidos en el ámbito científico y tecnológico. Están reapropiándose de estos últimos, reinterpretándolos, mejorándolos y adaptándolos a sus necesidades en el marco de procesos colaborativos de construcción del conocimiento territorial, usándolos en el diseño y evaluación de sus proyectos compartidos. Son procesos intensivos en tiempo y energía, y no están exentos de conflicto, pero, en general, presentan resultados positivos en términos de empoderamiento y construcción de capacidades de los actores participantes. El trabajo desarrollado por las iniciativas de la INTI en las últimas dos décadas en Europa y más recientemente en América Latina ilustra con bastante riqueza la diversidad de situaciones sobre el terreno (Bozzano y Girardot, 2012).

Consideramos que uno de los principales retos a los que nos enfrentamos las instituciones especializadas en conocimiento en las próximas décadas es aprender a fomentar, informar y articular estos procesos de inteligencia territorial, que aunque de base local, están enredados a otras escalas, y a articular estas “capacidades” ciudadanas emergentes con las “capacidades”⁷ sociales del Estado-nación que tan buenos resultados han dado en el pasado, para dar lugar a un nuevo pacto social que sienta las bases de una transición socio-ecológica lo menos dolorosa posible.

Bibliografía.

Andrews, Geoff (2008). *The Slow Food Story: Politics and Pleasure*. London: Pluto Press.

Bozzano, H., et al, (2012). *Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina*, Edulp, La Plata.

Breukers, S. et al (2012): “Sustainable Lifestyles. Today's Facts and Tomorrow's Trends”, Deliverable 1. del proyecto SPREAD, Sustainable Lifestyles 2050 (European Commission, 7th Rtd Framework Programm), disponible en [<http://www.sustainable-lifestyles.eu>]

Calle, A. (2013): *La transición inaplazable. Salir de la crisis desde los nuevos sujetos políticos*. Icaria, Antrazyt.

Carpintero, O. y Riechmann, J. (2013): “Pensar la transición: enseñanzas y estrategias económico-ecológicas”. *Economía Crítica*, Nº 16, Segundo Semestre, 45-107.

Carrasco, C. (2001). “La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de Mujeres? *Mientras Tanto*, 82, 10-37, Icaria Editorial, Barcelona.

⁷ Utilizamos el término “capacidades” aquí en el sentido de Saskia Sassen como “producciones colectivas cuyo desarrollo implica tiempo, producción, competición y conflictos y cuyos empleos son, en principio, polivalentes porque están condicionadas por el carácter de los sistemas relacionales en el marco de los cuales funcionan”. *Capabilities are collective productions whose development entails time, making, competition, and conflicts, and whose utilities are, in principle, multivalent because they are conditioned on the character of the relational systems within which they function* (Sassen, 2006:8).

- Davis, H. y Sarling, P. (2012): "On the risk of a new rationality. An interview with Laurent Berlant and Michele Hardt" " *Reviews in Cultural Theory*. VOL 2. Issue 3
- Defourny, J. *et alia* (dirs.) (1997): *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional*, CIRIEC- España, Valencia.
- European Commission (2009): *The World in 2025. Rising Asia and Socio-Ecological Transition*. Dirección General de Investigación en la UE. Disponible en [<http://ec.europa.eu/research/research-eu>].
- Federici, S. (2004): *Caliban and the Witch: Women, the Body and Primitive Accumulation*. Brooklyn, New York.
- Fischer-Kowalski, M. y Haberl, H. (eds.). (2007): *Socioecological Transitions and Global Change*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Gallopín, G. C. (2006). "Linkages between vulnerability, resilience, and adaptive capacity"
- García Alsina, M., y Ortoll Espinet, E. (2012): *Inteligencia competitiva: corpus teórico y prácticas*. // *Ibersid*. 6 (2012)
- García, J. (2012): "El olmo de la economía solidaria". *Mientras tanto*, Bol. 105, agosto 2012. <http://mientrastanto.org/boletin-105/ensayo/el-olmo-de-la-economia-solidaria>.
- Gaventa, J. y Barrett, G. (2012). "Mapping the Outcomes of Citizen Engagement". *World Development*, 40 (12), 2399–2410, 2012.
- Girardot, J-J . (2012). « GDR I INTI » presentación en la XIth International Conference of Territorial Intelligence, La Plata, Argentina, 17 de noviembre 2012
- Girardot, J-J, et al. (2009): "Coordination action of the European Network of Territorial Intelligence Final scientific Report" Deliverable 08 del proyecto CAENTI (European Commission, 6th Rtd Framework Programm), disponible en [<http://www.territorial-intelligence.eu/index.php/caenti/deliverable08>]
- Girardot, J-J. (2008): "Territorial intelligence", *Ricerca E Sviluppo Per Le Politiche Sociali* Vol 1, pp-85-95.
- Girardot, J-J. (2009). "Evolution of the concept of territorial intelligence within the coordination action of the European network of territorial intelligence", *Res-Ricerca e Sviluppo per le politiche sociali*, 1-2/2009. pp. 11-29.
- Girardot, J-J. (2010): "Inteligencia territorial y transición socio-ecológica", *Trabajo (Revista de la Asociación Estatal de centros Universitarios de Relaciones Laborales y Ciencias del Trabajo*, Num.23, pp. 11-24.
- Girardot, J-J. y Masselot, C. (2012). "Métodos, técnicas y herramientas de la inteligencia territorial en Europa. El metodo catalyse" en Bozzano, H., et al, (2012). *Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina*, Edulp, La Plata.
- Girardot, J.J. (2000): "Pauvreté, Expertise et action", Universidad de Franche Comté, Besançon, mimeografiado.
- Graeber, D. (2011): *Debt. The first 5,000 Years*, Melville House Publishing, N.Y.
- Harvey, D. (2006): *Spaces of Global Capitalism*, Verso, London, New York.

- Harvey, D. (2010): "Organizing for the Anti-Capitalist Transition", World Social Forum, Porto Alegre, 2010. <http://davidharvey.org/2009/12/organizing-for-the-anti-capitalist-transition/>.
- Hernández, T. (2012): "Mercado Social: construir y experimentar proyectos económicos alternativos". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, Nº 118 2012, pp. 119-128
- Herrero, Y. (2013). "Miradas ecofeministas para transitar a un mundo justo y sostenible". *Revista de Economía Crítica*, 16, 278-307.
- Hill, D. (2008): "Essay: On the smart city; Or, a 'manifiesto' for smart citizens instead" in *Adaptive Design, Architecture, Cities & Places*, Essays, Urban informatics, Disponible en [http://www.cityofsound.com/blog/adaptive_design/]
- Hobsbawn, E. (1998): *Historia Del Siglo XX*, Crítica Grijalbo Mondadori, Buenos Aires
- Hopkins, R. (2011): *The transition Companion. Making your community more resilient in uncertain times*, Green Books, Devon.
- Magnaghi, A. (2011): *El Proyecto Local*, Arquitectonics, Mind, Land & Society, UPC, BarcelonaTECH, Barcelona.
- Miedes B. (2009): "Territorial Intelligence: Towards A New Alliance Between Sciences And Society In Favour Of Sustainable Development", *RES Ricerca E Sviluppo Per Le Politiche Sociali* Vol 1, pp-105-116.
- Miedes, B (2012): "Complejidad y economía. Distintas corrientes de pensamiento, distintas lecturas". *Revista Galega de Economía*, vol 21, num.1, pp.279-312.
- Miedes, B. (2010): "Gobernanza e Inteligencia Territorial", en Barroso, M.O. y Flores, D (2010): *Teoría y estrategias de Desarrollo Local*. Ed. Universidad Internacional de Andalucía, Sevilla.
- Miedes, B. y Fernández, M. (2012): "Iniciativa de Inteligencia Territorial: Plan Integral del Distrito 5. España", en Bozzano, H et al (2012): *Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina*. Edulp, La Plata.
- Noguera, J. A. (2002). ¿ Renta básica o trabajo básico? Algunos argumentos desde la teoría social. *Sistema*, 166, 67-68.
- OIT (2013): Global Employment Trends. Report. Disponible en [<http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2013/>].
- Polanyi, K. (1944): *The Great Transformation*. Beacon Press, Boston, Massachusetts
- Potts, R., Boyle, D., Cordon, C. (2006): "Are You Happy? An introduction to new economics, through John Ruskin and E.F. Schumacher, right up to the current work". New Economics Foundation, disponible en [<http://www.neweconomics.org/publications/entry/are-you-happy>]
- Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1994): *The Emergin Sector. An Overview*, The Jhon Hopkins University, Institute of Policy Studies, Baltimore.

- Sassen, S. (2006): *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princeton University Press.
- Sassen, S. (2011): "Saskia Sassen on Urbanizing Technology", PICNIC Festival 2011, disponible en [http://www.engagetv.com/webcast_Saskia-Sassen-Urbanizing-Technology-PICNIC-Festival-]
- Senet, Richard (2012): *Together: The Rituals, Pleasures, and Politics of Cooperation*, Yale University Press, New Haven.
- Subirats, J. (2011). *Otra sociedad ¿otra política? De «no nos representan» a la democracia de lo común* Icaria, Asaco.
- Surowiecki, J. (2004): *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations* Little, Brown.
- Valérie Fournier, (2008) "Escaping from the economy: the politics of degrowth", *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 28 Iss: 11/12, pp.528 – 545
- Vanhulst, J. and Beling A. E. (2014). "Buen vivir: Emergent discourse within or beyond sustainable development?" *Ecological Economics* 101, 54–63.
- WEF (2013): Mining&Metalsscenariosto 2030, elaboradopor la International FinanceCorporation y Mckinsey&Company para el WorldEconomicForum <http://www.weforum.org/reports/mining-metals-scenarios-2030>.