

taifa
11

informes de
economía crítica
junio 2016

LA DESPOSESIÓN DE LA VIDA COTIDIANA

expropiación
usurpación
explotación
manipulación
indefensión
fragilidad
misericordia...





INFORMES DE ECONOMÍA Nº 11 **LA DESPOSESIÓN DE LA VIDA COTIDIANA**

AUTORÍA

Francesc Bayo
Jordi Berbis
Miren Etxezarreta
Francisco Ferrer
Elena Idoate
Miren Etxezarreta
José Iglesias Etxezarreta
José Iglesias Fernández
Joan Junyent
Aurelia Mañé
Juan Manuel Pericàs
Vicky Soldevila

IMAGEN CUBIERTA

Javier Guijarro
Colección "Madrid dormitorio"

EDICIÓN

Seminari d'Economia Crítica TAIFA
www.seminaritaifa.org
E-mail: seminaritaifa@seminaritaifa.org

IMPRESIÓN

Gráficas Digarza
E-mail: graficas@digarza.e.telefonica.net

ISBN: 978-84-943374-9-9
DEPÓSITO LEGAL: MA-742-2016



Índice

1. Introducción	5
2. ¿Hacia dónde se orienta el capitalismo mundial?	9
3. La incidencia del sistema fiscal: Hacienda no somos todos	21
4. El modelo productivo español: la desindustrialización acelerada	39
5. La gestión del desempleo: menos y peor trabajo, y más beneficio	53
6. ¡A privatizar, a privatizar! La desposesión pública y las privatizaciones en la era capitalista neoliberal	65
7. Cambio y comunicación en el capitalismo contemporáneo. ¿Nos comunican? o ¿qué y cómo comunicamos?	73
8. ¡Que no hay dinero! La liquidación del Estado del Bienestar contribuye al aumento de las desigualdades propias del capitalismo	85
9. Mercantilización de la salud y privatización del sistema sanitario	99
10. ¿Qué se esconde detrás de la factura de la luz?	111
11. Las estrategias invisibles de subsistencia ante la crisis económica	127
12. Conclusiones	141



1. Introducción

Una vez que el obrero ha sufrido la explotación del fabricante y ha recibido su salario en metálico, se convierte en víctima de otros elementos de la burguesía: el casero, el tendero, el prestamista, etcétera.
K. Marx y F. Engels, *El Manifiesto comunista*

En la primera década del siglo XXI el capitalismo experimentó una de sus grandes crisis. La intensidad y amplitud geográfica de la misma está siendo mayor que en épocas anteriores debido al gran crecimiento económico que la precedió y a la extensión de la globalización a nuevas áreas geográficas de producción.

Igual que en las anteriores crisis, los mecanismos de acumulación de capital y el mantenimiento del poder sistémico quedan afectados por la destrucción económica que supone la crisis y por la imposibilidad de las élites de mantener la cohesión social, ya que su incumplimiento del contrato social existente con sus ciudadanos, especialmente de los países centrales, hace que estos dejen de legitimar el régimen de poder existente.

La restauración del capitalismo para salir de una crisis requiere hacer frente a las múltiples consecuencias de sus contradicciones internas. En la etapa de restauración, a las contradicciones propias de su funcionamiento habitual se suman otras nuevas: hay que destruir el capital sobrante para volver a tener la tasa de ganancia suficiente para acumular y rehacer los mecanismos de poder sobre las poblaciones doblemente afectadas por la creciente explotación y por la destrucción productiva.

Los mecanismos restauradores de la tasa de ganancia son recurrentes a lo largo de la historia: aumento de la explotación y nuevas formas de expropiación del trabajo y desposesión de propiedades o derechos sobre las formas de producción. En cada momento histórico las formas de esta desposesión han variado, puesto que en cada época y lugar las estructuras jurídicas existentes sobre la propiedad de los medios de producción y la organización concreta de los diversos tipos de trabajo son diferentes.

Lo que es común a todas las restauraciones de la acumulación capitalista es que se producen tres efectos desastrosos para las poblaciones. Primero, la intensificación de la explotación del trabajo. En segundo lugar, la fuerte tendencia a la disminución del consumo de los trabajadores y al deterioro de su calidad de vida, que es una de las consecuencias más importantes, por su intensidad y por afectar a toda la población mundial. Y, tercer efecto, cada vez más demoledor, es el aumento de las personas sobrantes, los excluidos del sistema de producción y consumo, condenados a la miseria.

Desaparecidos los espacios de experiencias basadas en modelos socialistas, que ideológicamente se presentaban como alternativas al capitalismo,¹ y abandonados los programas de transformación del sistema por buena parte de los partidos, sindicatos, cooperativas, mutuas y colectivos afines,² que aún habitan el universo de izquierdas, rotas las estructuras de organización de los mismos y desaparecidos los espacios para la politización de las reivindicaciones, los monopolios generalizados de la globalización capitalista no encuentran resistencias para extender, a escala planetaria, su lógica explotadora sobre los seres humanos y depredadora sobre los recursos naturales.

Al capitalismo planetario se le abre un nuevo panorama en el conflicto mundial capital-trabajo, en el que encuentra la oportunidad de liquidar el viejo modelo de crecimiento con bienestar social para una parte de la población mundial, y a la vez puede orientarse hacia una situación de poder total que le permite reestructurar los espacios geopolíticos y geoeconómicos del planeta sin apenas convocar una oposición organizada. Es decir, advierte el momento en que le conviene “acordar o encontrar de la forma más pacífica” un nuevo “reparto del mundo [mercados] entre las grandes corporaciones multinacionales, acompañada del reparto [territorial] del planeta entre las grandes potencias capitalistas”.³

El sistema se encuentra con una coyuntura única por lo favorable para las fuerzas conservadoras en la historia de la lucha de clases. Las clases dominantes han decidido aprovechar el poderío que le brindan las circunstancias actuales, ya no para integrar el conflicto, como en el último siglo, sino para destruir, domesticándolo, al enemigo de clase. Han pensado que es el momento de re-imponer sus reglas, de recomponer el capitalismo planetario a partir de las propias bases estructurales que lo sustentan.⁴

Algunos de los “espacios fuertes”⁵ del planeta ya están experimentando una reestructuración de acuerdo con los diferentes modelos de imperialismo capitalista

que en ellos se cruzan, conviven y dominan. Cada uno presenta sus características propias de implantación del nuevo modelo imperialista de acumulación, pero todos confluyen en unas líneas generales.

Con la globalización desencadenada en los años noventa del siglo xx y la crisis económica iniciada en 2007, se han producido en todo el mundo profundos cambios en la economía, la sociedad y en la vida de la ciudadanía.

Consideramos que en la actualidad el capitalismo, debido a sus necesidades económicas - recuperación de la tasa de ganancia-, sus necesidades políticas - recuperar el poder para las oligarquías del sistema- y sus necesidades ideológicas- mantener el status de dominación de las ideas-, además de la explotación del trabajo, que es la base primaria y fundamental de su sistema, requiere profundizar su absorción de la riqueza en todos los ámbitos y de todas las formas posibles. Ello conduce a una nueva etapa en la que se intensifica la absorción de la renta y la riqueza de la población por medios distintos al trabajo, formas a las que siguiendo las ideas de Marx respecto a la acumulación primitiva, D. Harvey ha denominado de desposesión.⁶

Este autor considera que lo que está en la base de lo que él va a denominar desposesión parte del análisis de Marx de la acumulación primitiva “una mirada más atenta de la descripción que hace Marx de la acumulación originaria revela un rango amplio de procesos. Estos incluyen la mercantilización y privatización de la tierra y la expulsión forzosa de las poblaciones campesinas; la conversión de diversas formas de derechos de propiedad –común, colectiva, estatal, etc.– en derechos de propiedad exclusivos; la supresión del derecho a los bienes comunes; la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía y la supresión de formas de producción y consumo alternativas; los procesos coloniales,

1. Apenas colean algunas experiencias históricas, como Cuba y Vietnam del Norte; o alguna declaración de intenciones, como Venezuela. Poco más.

2. Asociaciones sin ánimo de lucro: ONGs, organizaciones religiosas, fundaciones, etc. Grupos (Carta al banquero CAB, Res Pública Global, etc.) que todavía proponen un planeta más humano, parar el neoliberalismo, un sistema educativo mejor, explotación digna, etc., sin modificar el capitalismo, el gran sistema que domina al resto de sistemas.

3. Néstor Kohan y Claudia Korol, *El capitalismo como sistema mundial en expansión*. <http://elpolvorin.over-blog.es/article-el-capitalismo-como-sistema-mundial-en-expansion-80485017.html>

4. Ya a finales de los 80, varios economistas (Aglietta, Boyer, Lipietz, Mistral) avanzaban la idea de un capitalismo planetario expresado en “un sistema global de acumulación”, o en “áreas estratégicas y regímenes internacionales de acumulación”, o en un “régimen monetario internacional que se establece alrededor de una moneda única”, etc. En Taifa, *Crítica a la economía ortodoxa*. Universidad Autónoma de Barcelona, 2004.

5. América del Norte (EEUU, Canadá, México), Brasil, China, Europa, India, Japón, Rusia, y espacios menores, como los ocupados por países productores de petróleo.

6. Para un tratamiento detallado de este concepto véase: David Harvey, *El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión*. Socialist Register, 2004.

neocoloniales e imperiales de apropiación de activos, incluyendo los recursos naturales; la monetización de los intercambios y la recaudación de impuestos, particularmente de la tierra; el tráfico de esclavos; y la usura, la deuda pública y, finalmente, el sistema de crédito. El Estado, con su monopolio de la violencia y sus definiciones de legalidad, juega un rol crucial al respaldar y promover estos procesos”.⁷

El término, según Harvey, define los cambios neoliberales producidos en los países occidentales desde los años 1970 hasta la actualidad y que están guiados por cuatro prácticas, principalmente: la privatización, la financiarización, la gestión y manipulación de las crisis y redistribuciones estatales de la renta. Los cambios se manifiestan, entre otros, en la privatización de empresas y servicios públicos, que tienen su raíz en la privatización de la propiedad comunal.

Esta descripción es muy general y, sin intentar limitarla, para los objetivos de este trabajo nosotros quisiéramos encuadrarla en un ámbito más acotado y a la vez más amplio, entendiendo por desposesión no sólo la mercantilización de ámbitos hasta ahora cerrados al mercado, sino la mercantilización de todos los ámbitos de la vida, incluidos los aspectos personales e intelectuales. Consideramos que la desposesión va todavía más allá, pues ahora es necesario pagar por la provisión del servicio o bien así como por las deudas ilegítimas contraídas por quienes proveen dichos productos o bienes –por ejemplo, en la electricidad no sólo hay que pagar el importe de la que se ha consumido sino el déficit de tarifa (ver capítulo 10).

Bajo nuestro prisma, además de la existencia de la explotación del trabajo asalariado y de otras diferentes formas de trabajo, observamos que una vez que el trabajador ha obtenido su sueldo existen múltiples formas de expolio de la parte del excedente que ha logrado retener. Por medio de los intereses a los créditos (hipotecas, principalmente), los precios de los productos necesarios para su vida, determinados tipos de impuestos, la necesidad de tener que pagar por lo que han sido los servicios públicos –salud, educación, vivienda, asistencia social, cultura–, y otros muchos aspectos, el capital consigue absorber de nuevo parte de la plusvalía que había ido a los salarios al mismo tiempo que va usurpando los bienes naturales. Lo que se está expropiando son condiciones más o menos indirectas sobre el trabajo actual o sobre el trabajo futuro (créditos que hay que devolver más adelante) y el poder de clase para defender esas condiciones. Estas formas de apropiación de la riqueza existente no dependen directamente de la explotación del trabajo asalariado, no se realizan en el ámbito de la producción, sino que el sistema recupera la plusvalía que los trabajadores habían logrado retener para ellos por medio de la circulación, el comercio, la reproducción de la fuerza de trabajo, el pago de la deuda e incluso por medio de algunos servicios proporcionados por el Estado.

Precisemos que la preocupación por la desposesión y sus diversas formas en la actualidad no supone en ningún momento olvidarnos de que la explotación del trabajo asalariado es el eje central del análisis del siste-

ma capitalista. Lo que pretendemos en esta ocasión es poner el acento en otras formas de apropiación debido a que con frecuencia son tratadas como elementos accidentales del capitalismo, cuando en nuestra interpretación constituyen parte integrante y estructural de este sistema. Los dos aspectos de la acumulación –trabajo asalariado y elementos externos a este– están “orgánicamente vinculados” y “la evolución histórica del capitalismo sólo puede ser comprendida si los estudiamos conjuntamente” (Harvey). Se trata de ampliar la percepción del dominio del capital sobre el trabajo y las poblaciones y no de sustituir el eje central constituido por la explotación del trabajo asalariado.⁸

Se ha escrito mucho sobre estos aspectos desde diversos puntos de vista, pero en Taifa nos parece que no se está prestando la suficiente atención a las características que presenta la economía y la sociedad en la segunda década (el primer cuarto) del siglo XXI y a las consecuencias que esta dinámica tiene en la vida cotidiana de la gente normal. Se encuentran abundantes análisis de coyuntura sobre la evolución socio-económica –¿se sale o no de la crisis?–, pero no nos parece que se le preste suficiente atención a los elementos estructurales del sistema y cómo estos afectan a la ciudadanía, especialmente a los grupos más vulnerables. Por ello, en este informe, nos proponemos explorar las líneas principales de la evolución del sistema económico en la segunda década del siglo XXI en sus elementos estructurales y, principalmente, las consecuencias en la vida de la ciudadanía de a pie respecto a cómo se está produciendo esta desposesión/reestructuración. La idea es intentar entender de qué manera la vida cotidiana es afectada por el conjunto de relaciones reales de producción, legales, políticas e ideológicas que configuran la esencia del capitalismo en general y más concretamente en su fase actual de “restauración” después de una gran crisis. Centramos nuestro análisis en el Estado español, dentro del marco de la dinámica mundial, principalmente desde el punto de vista de las clases populares.

No es un trabajo exhaustivo, en el sentido de que no pretende tratar de todos los aspectos que abarca la in-

7. David Harvey, *El nuevo imperialismo*. Akal, 2004.

8. Taifa está realizando actualmente un esfuerzo por integrar en su visión del capitalismo diversas formas de dominio de la sociedad por el capital, como la apropiación de la naturaleza, la naturaleza de la reproducción del trabajo y la desposesión en la que centramos este trabajo, y esperamos publicar un dossier sobre algunos de estos aspectos en fecha próxima. Sin embargo, estamos de acuerdo con Christian Laval y Pierre Dardot cuando alertan del peligro de centrar el análisis excesivamente en el concepto de desposesión: “les plantea un serio problema de fondo: la analogía con la expropiación [desposesión] de los comunes conduce a enfatizar el aspecto del robo y del pillaje a expensas del análisis clásico de la explotación de trabajo asalariado”. Es decir, por sí misma, la desposesión no contiene fundamentos teóricos suficientes para sustituir la teoría de la explotación del trabajo asalariado. A lo sumo puede completarla. Cristian Laval y Pierre Dardot, *Común: Ensayo sobre la revolución en el siglo XXI*, p. 148. Gedisa, 2015.

tensificación de la desposesión, el expolio de la vida cotidiana en la actualidad, pues sería un informe demasiado extenso. Hemos seleccionado para esta presentación aquellos elementos que nos parecen importantes en la actualidad y en los que las posibilidades de análisis de los miembros del Seminari Taifa nos permiten. Quedan, sin duda, otros muchos elementos por abordar.

El trabajo se divide en tres partes: partiendo de que el sistema capitalista mundial constituye ya una unidad

económica, aunque diferenciada en distintos ámbitos, presentamos una breve perspectiva de la probable evolución de la economía mundial y europea, que constituye el marco en el que hay que situar la economía española. En la segunda parte consideramos algunos de los mecanismos significativos que configuran la esencia de las estrategias del capitalismo actual, para en la tercera parte comentar las consecuencias más importantes de esta situación y sus posibles vías de evolución.



2. ¿Hacia dónde se orienta el capitalismo mundial?

En la era de la globalización es impensable estudiar los países individualmente. En la actualidad, la categoría país sirve de poco en sí misma para entender qué sucede en cualquier territorio. Por ello, en primer lugar, queremos bosquejar brevemente cuáles son las tendencias que parecen regir la evolución actual del capitalismo global para, partiendo de ellas, intentar detectar las tendencias específicas del capitalismo en el Estado español.

En 2016 se presenta una economía global sometida a diversas tendencias, algunas de ellas bastante contradictorias. En conjunto, la mayoría de comentaristas consideran que ya se ha salido de la crisis del 2008 (aunque en algunos países es más difícil aceptar esta afirmación), a pesar de que disminuyen significativamente las tasas de crecimiento en los países emergentes, principalmente en China y Brasil, y son abundantes los temores a que surja una nueva recesión. Son profusos los indicios que apuntan a una etapa de turbulencias, incertidumbres, e inestabilidad económica, bajan los precios de las principales materias primas, disminuyen las transacciones internacionales, caen las bolsas, la corrupción campa incontroladamente a sus aires, mientras que, al mismo tiempo, se recupera la actividad económica y los beneficios de los grandes capitales. Aumenta la desigualdad y el número de pobres por millones, alcanzando cifras nunca vistas, mientras a su vez crece el número de multimillonarios y las grandísimas fortunas; es copiosísima la retórica acerca de la preocupación por los derechos

humanos y la libertad individual y, sin embargo, siguen proliferando las guerras de baja intensidad, la violencia se expande con toda su capacidad de destrucción de seres humanos. El dominio de la mayoría de las poblaciones por una minoría de poderosos se acentúa sin cesar. Incluso las grandes instituciones internacionales, en su ponderado lenguaje, muestran su confusión: “El G20 no descarta ninguna opción que permita impulsar el débil crecimiento mundial, pero tampoco aporta una respuesta concreta para lograr tal fin...La recuperación global continúa, pero sigue siendo desigual y se queda corta de nuestra ambición de un crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado”.⁹

Aparentemente pudiera pensarse que el capitalismo está en crisis, pero, al mismo tiempo se puede percibir que el espíritu depredador del capitalismo como sistema, como ideología y conjunto de mecanismos de poder parece más firme, consolidado y potente que nunca, y sus intereses de clase se mantienen, nítidos y pujantes. No existe en el sistema global una oposición potente al mismo, aunque cada vez una parte mayor de las poblaciones sufren de su dominio y hay más iniciativas aisladas intentando contrarrestar su hegemonía. Por ello es posible también sostener que es su modelo de acumulación (o crisis dentro del neoliberalismo) el que padece fuertes turbulencias, alteraciones que aprovecha el sistema para eliminar los poderes más débiles y, al mismo tiempo, debilitar la capacidad de resistencia y los elementos de bienestar conseguidos por la lucha histórica de la clase trabajadora. Habrá que esperar a ver por qué cauces se desarrollan los acontecimientos, pero parece claro que no es tanto el capitalismo el que está en crisis sino en una fase de búsqueda en la que intensificar su poder sobre las clases trabajadoras y populares, así como de un nuevo orden de gobierno mundial en el que las ganancias se repartían todavía entre menos propietarios de bancos y empresas. Mientras no lo paremos, el capitalismo sigue rescatando sus instituciones emblemáticas y hundiendo en la miseria a las poblaciones.¹⁰ Y como señala Samir Amín, para poder mantener su poder en los países tanto del Norte como del Sur, el capitalismo planetario “se ve obligado a combatir [reestructurar la función de] los estados, de las naciones, y a los trabajadores del mundo”.¹¹

Se están produciendo fuertes cambios en el capitalismo, pero estos no alteran ni su esencia, ni sus objetivos ni su ideología. El capitalismo como sistema domina el globo y mantiene su esplendor aunque sus contradicciones coyunturales crezcan. Es seguro que el capitalismo no permanecerá para siempre, como afirmaba Fukuyama, pero también es difícil de aceptar en el corto plazo la idea de S. Zizek, que predice “el final de los tiempos, la crisis terminal del capitalismo”¹² planetario. Habrá que luchar mucho, intensa y muy ingeniosamente, y durante largo tiempo, para que esto suceda. En este mundo incierto y turbulento están transcurriendo los primeros años del siglo XXI.

En este espacio global prosigue la concentración del capital y los sectores más dinámicos son regidos por muy pocas corporaciones transnacionales de un inmen-

so poder y sustanciosos beneficios –Wall Mart, Cargill, Monsanto, Apple, Google, AB InBev (cervezas), AOL, Vodafone, Pfizer, y algunas más.

Recuadro 1. Una economía al Servicio del 1%

Oxfam ha analizado 200 empresas, entre ellas las más grandes del mundo y las socias estratégicas del Foro Económico Mundial de Davos, revelando que 9 de cada 10 tienen presencia en paraísos fiscales. En 2012, las empresas multinacionales estadounidenses declararon 80.000 millones de dólares de beneficios en las Bermudas, una cantidad superior a los beneficios que declararon en Japón, China, Alemania y Francia juntas.

En 2014, las empresas farmacéuticas destinaron más de 228 millones de dólares a llevar a cabo actividades de lobby en Washington.

Los datos de la Penn World Table indican que la participación media del trabajo en la renta nacional se ha reducido en 127 países, pasando del 55% en 1990 al 51% en 2011.

Según todas las clasificaciones globales, la concentración de riqueza a nivel mundial sigue su proceso de forma irreversible. “Recientemente, Credit Suisse ha revelado que el 1% más rico de la población mundial acumula más riqueza que el 99% restante... En 2015, sólo 62 personas poseían la misma riqueza que 3.600 millones (la mitad más pobre de la humanidad). No hace mucho, en 2010, eran 388 personas... La riqueza en manos de estas 62 personas se ha incrementado en un 45% en apenas cinco años...Mientras tanto, la riqueza en manos de la mitad más pobre de la población se redujo en más de un billón de dólares en el mismo periodo, un desplome del 38%”.¹³

“El mundo es muy pequeño. Unas veinte, treinta o cincuenta personas de todo el mundo impulsan la industria o el sector en el que interactúo...” (palabras de un alto directivo de una gran empresa multinacional, según A. Baños).¹⁴ Los estados y los entes políticos son cada vez instituciones más subordinadas a estos gigantes privados, de modo que la política está cada vez más

9. X. Fontdeglòria, Las potencias discrepan en las recetas para reactivar la economía, El País. 28-2-2016.

10. Manolo Cañada, Rescatando bancos y desahuciendo pobres, <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=152276>

11. Samir Amin, Europa vista desde el exterior. El Viejo Topo. Nº 296, septiembre del 2012.

12. Slavoj Zizek, Viviendo en el final de los tiempos. Akal, 2012.

13. Oxfam-Intermón, Una economía al servicio del 1%, p. 2. Oxfam, 2016 <https://www.oxfam.org/es/informes/una-economia-al-servicio-del-1>

14. Antonio Baños Boncompain, Posteconomía. Hacia un capitalismo feudal, p 122-126. Los libros del linco, 2012.

supeditada a los intereses del capital global. Todas las instituciones de la democracia permanecen vivas y son utilizadas, pero la energía del sistema político y la capacidad de innovación se encuentran en otras esferas.

La gestión y el seguimiento de las políticas que se proponen en las instituciones democráticas son sustituidos por organismos burocráticos. Las grandes empresas tienen capacidad para imponer las directrices de política económica que les convienen (regulaciones desfavorables al empleo, al medio ambiente, proteccionistas, TTIP, etc.). No se trata de que se debilite la presencia del Estado, pues el capital va a necesitar más que nunca sus ayudas directas, para rescatar a sus élites nacionales y a sus grandes empresas, así como su apoyo para intensificar la explotación de los trabajadores y dar bastante más peso a la función de represión para controlar las poblaciones. Un ejemplo claro del papel del Estado respecto a la represión de las clases populares lo tenemos en Wall-Mart, una de las mayores empresas del mundo, que "niega sin disimulo uno de los derechos humanos proclamados por las Naciones Unidas: la libertad de asociación. Sus más de novecientos mil empleados tienen prohibida la afiliación a cualquier sindicato... [Sin embargo], el fundador, Sam Walton, recibió en 1992, la Medalla de la Libertad, una de las más altas condecoraciones de los Estados Unidos".¹⁵ En aras de una omnipresente competitividad y estabilidad, se acepta de forma generalizada que las sociedades han de estar sometidas a los mercados, a los grandes intereses financieros (bancos y aseguradoras) y a las agencias de calificación. Un nuevo gran hermano vela por la productividad, competitividad y estabilidad mundial.

El presunto matrimonio democracia-mercado que iba a suponer el fin de la historia se hace imposible en momentos de necesidad de recomponer el sistema con niveles mucho más bajos de producción. Ahora la 'democracia' se permite para imponer gobiernos no votados y cambios exprés de constituciones. El mercado no tolera la democracia.

Bajo estos tribunales/tecnoburócratas¹⁶ amparados por el mito de la supuesta neutralidad de los técnicos, se imponen e intensifican nuevas funciones para el Estado. Por una parte, los grandes profetas del neoliberalismo –no intervención– corrigen la ortodoxia del mercado y piden, incluso exigen los rescates, salvando a los poderosos que hundieron el mundo. El FMI, el FED (Sistema Federal de bancos centrales de Estados Unidos) y el Banco Central Europeo (BCE) rescatan al capital financiero y a los capitalistas financieros del mundo occidental. El neoliberalismo no sirve para controlar el riesgo. Por otra parte, el Estado se convierte en agente directo de la desposesión a través de la política económica basada en la austeridad, los ajustes y los recortes de los derechos sociales. Y para controlar las resistencias se expande el sistema policial, el sistema judicial, el sistema carcelario/penal, el sistema militar y un sistema fiscal con capacidad para recaudar desde la población los impuestos necesarios para todo ello. Para lo que les conviene se olvidan totalmente del neoliberalismo aunque lo utilizan con ardor en todo lo referente a los derechos sociales.

Marx/Engels ya afirmaban que "el gobierno del Estado moderno no es más que una junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa".¹⁷ Pero no son sólo los autores críticos quienes lo señalan sino que también Adam Smith, el padre de la economía como disciplina, señalaba: "el gobierno civil, en tanto que tiene como objetivo la seguridad de la propiedad, es, en realidad, instituido para defender a los ricos contra los pobres, o bien aquellos que tienen alguna propiedad contra los que no tienen nada".¹⁸ Mientras tanto, la corrupción está presente en todos los ámbitos y funciona como el aceite que lubrica el sistema.

En el ámbito económico se está asistiendo a una clara crisis de sobreproducción, es decir, que el capitalismo global produce mucho más de lo que puede vender a unas poblaciones con salarios decrecientes. Crisis que no está siendo realmente abordada. En lo que va de siglo, la producción aumentó fuertemente en muchos productos, y ahora no encuentran ventas suficientes. Por ejemplo, respecto a la producción de acero, que es una industria básica en todo el mundo "...el problema para la industria europea se llama China. En los pasados 15 años, la producción mundial de nuevo acero aumentó un 105%,... En 2000 China era responsable del 3% de la producción mundial, ahora genera más de la mitad. Han barrido a todos los productores extranjeros del país y han invadido mercados, están empujando a todos los productores a salir a competir a un mundo globalizado... Según la Comisión Europea, el exceso de producción en el continente europeo fue de 80 millones de toneladas métricas en 2014 frente a una demanda de 149 millones de toneladas".¹⁹ Pero, al mismo tiempo, China, a pesar de una previsión de crecimiento del 6,5-7%, quiere también eliminar el exceso de capacidad en sectores como el cemento o el cristal y estima que la reconversión de sus sectores del carbón y el acero costará al menos 1,8

15. "Los trabajadores de McDonald's son tan desechables como la comida que sirven: los pica la misma máquina. Tampoco ellos tienen el derecho de sindicalizarse. En Malasia, donde los sindicatos obreros todavía existen y actúan, las empresas Intel, Motorola, Texas Instruments y Hewlett Packard lograron evitar esa molestia. El gobierno de Malasia declaró union free/libre de sindicatos, el sector electrónico. Tampoco tenían ninguna posibilidad de agremiarse las ciento noventa obreras que murieron quemadas en Tailandia, en 1993, en el galpón trancado por fuera donde fabricaban los muñecos de Sesame Street, Bart Simpson y Los Muppets". Eduardo Galeano, Los derechos de los trabajadores: ¿un tema para arqueólogos? <http://www.archivochile.com/Homenajes/1mayo/1may0024.pdf>

16. Anthony Burgess considera que "estas personas se dedican a la política, o ejercen altos cargos de funcionarios, por la razón negativa de que tienen escaso talento para cualquier otra cosa, y la razón positiva de que el poder siempre es apetecible". La condición mecánica. El País, 27-10-2012.

17. Karl Marx y Friedrich Engels, El manifiesto comunista, p. 41. Fundación Estudios Socialistas F. Engels, 1997.

18. Jean Dellemotte, "Adam Smith, défenseur du prolétariat". L'Economie politique n° 067, julio 2015. www.leconomiepolitique.fr/adam-smith-defenseur-du-proletariat_fr_art_1385_73157.html

19. M. Fernández, Europa ya no es de acero. El País. 21-2-2016

millones de puestos de trabajo. Y así en un gran número de sectores. Se concentra la propiedad y se pretende disminuir la producción y reducir la capacidad instalada.

Estamos sumidos en “su salida” de la crisis, que se traduce en un proceso de destrucción selectiva y premeditada de la capacidad productiva: se destruyen sectores concretos de la producción, se cierran empresas, disminuye la producción, se eliminan puestos de trabajo²⁰. Por ejemplo, las acerías europeas han perdido el 20% de sus trabajadores en los últimos ocho años: 85.000 personas en datos de la patronal Eurofer ... “El gobierno de la provincia de Hebei, que representa un cuarto de la producción ordinaria de acero de China, ha asegurado que recortará 60 millones de toneladas métricas de capacidad hacia 2017 y que prohibirá cualquier proyecto nuevo...”²¹ La Organización Internacional del Trabajo (OIT) calcula que en 2014 había más de 201 millones de personas desempleadas en todo el mundo, lo cual supone un incremento de más de 31 millones de personas desde el comienzo de la crisis económica.²² Los ritmos de crecimiento de los intercambios mundiales disminuyen del 7,5% entre 1995 y 2007 al 3,5% entre 2012 y 2014 y China ya no parece ser la fábrica del mundo y empieza a mirar a su mercado interno. Los afectados están siendo países enteros en los que se ha condenado a la miseria a sus clases populares, pequeñas empresas y autónomos, que han desaparecido. Los rescates de la troika a los países en quiebra –Grecia, Portugal, Irlanda, España y Chipre–, son parte de estos mecanismos de destrucción productiva y sometimiento, y de recomposición de las fronteras del mundo productivo, viéndose, además, expulsados del primer mundo. Mientras, las empresas más grandes recuperan la actividad y los beneficios, absorbiendo en el proceso a las medianas y pequeñas empresas, y aumenta el número de millonarios y multimillonarios con un inmenso poder económico y político.

Las confrontaciones entre países con economías muy competitivas les lleva a estar inmersos en una guerra de divisas –no sólo entre el dólar y el euro sino también con el yen y las monedas china e india (remnbi, yuan y rupia) y el rand sudafricano– y a todo tipo de medidas proteccionistas más o menos camufladas, mientras se amplían los mecanismos desreguladores de la competencia- negociaciones entre la UE y Canadá –CETA–, entre la UE y Estados Unidos –TTIP– y los proyectos de intensificarl –TISA–: la difusión de las tecnologías de la información y la comunicación, la voluntad de los gobiernos de los países pobres de integrarse en los circuitos económicos mundiales, la de las empresas transnacionales (ETN) de penetrar en nuevos mercados solventes, la de los inversores financieros en lograr mayores rendimientos... Sin embargo, al mismo tiempo, la globalización se tambalea en algunos aspectos –por ejemplo, por la repatriación de las empresas de los países centrales que se expandieron en los países periféricos hacia sus países centrales de origen. La explosión del proceso de producción de las ETN sufre del aumento del coste del trabajo en los países emergentes, de la necesidad de reacciones muy rápidas, de la de proximidad a los consumidores, de los cambios en las modas y la evolución de los aspectos

ecológicos. Las inversiones internacionales se reducen, así como el comercio mundial y las actividades internacionales de la banca. “Los flujos de capital ahora se están reinvertiendo, tornándose negativos por primera vez desde 2006 y superando, en el año 2015, un nivel de salidas netas desde los países en desarrollo del orden de los 600.000 millones, más de una cuarta parte de los flujos de entrada que recibieron durante los seis años anteriores... Habrá grandes efectos de reacción en la cadena en la economía real, incluyendo daños graves a las perspectivas de crecimiento de los países en desarrollo”.²³ Parece que el futuro del capitalismo no apunta exclusivamente a la globalización, sino que oscila entre las tendencias a aumentarla y a disminuirla. En el Recuadro 2 recogemos, como ejemplo, un artículo que incluye datos que muestran cómo el sector textil de Estados Unidos, que se había deslocalizado casi completamente hacia Asia, vuelve a su territorio de origen.

Recuadro 2. Se reactivan los empleos textiles en Estados Unidos²⁴

Zhu Shanqing, dueño de una fábrica de hilo en Hangzhou en la provincia china de Zhejiang, batalla con el alza en los costos de mano de obra, energía y terrenos. Zhu forma parte de un creciente grupo de fabricantes asiáticos de textiles que están instalando su producción en el sudeste de EE.UU. para ahorrar dinero a medida que los salarios, la energía y otros costos aumentan en su mercado local. Su empresa, Keer Group Co., ha decidido invertir US\$218 millones para construir una fábrica cerca de la ciudad de Charlotte, en Carolina del Norte. La nueva planta pagará la mitad de lo que pagaba por la electricidad en China y recibirá el apoyo del gobierno local, indica. Keer espera crear al menos 500 empleos. Hay otra ventaja. Conforme los costos siguen aumentando en China, Keer puede enviar hilo a fabricantes en Centroamérica, que, a diferencia de empresas en China, pueden exportar prendas terminadas libre de impuestos a EE.UU.

20. Lo que muestra claramente que el pretender resolverlo por medio de mejorar la formación de los trabajadores y el I+D+i es sólo una salida retórica y falsa en último término.

21. M. Fernández, Europa ya no es de acero. El País. 21-2-2016

22. OIT, Perspectivas laborales y sociales en el mundo, tendencias 2015. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_337072.pdf

23. Joseph E. Stiglitz, Medidas contra la fuga de capitales- El País, 28-2-2016 http://economia.elpais.com/economia/2016/02/25/actualidad/1456427800_288955.html

24. C. McWhirter y D. McMahon, Se reactivan los empleos textiles en Estados Unidos. The Wall Street Journal, 25-12-2013. http://online.wsj.com/article/SB10001424052702303345104579280373615979530.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop

El traslado de la compañía de Zhu y otras probablemente no resucitará la otrora pujante industria textil del sur de EE.UU. Sin embargo, ilustra la forma en que los cambios en el comercio global están creando ventajas para el sector manufacturero estadounidense. Zhu, de la empresa Keer, indicó que los impuestos estadounidenses fueron un factor en su decisión de establecerse en EE.UU. para poder aprovechar a los fabricantes de ropa centroamericanos, y no depender únicamente de una China cada vez más cara. El empresario afirmó que en Hangzhou –una de las ciudades más acaudaladas de China– los precios de los terrenos industriales se han disparado, lo que ha dificultado la expansión. La industria textil de China se encuentra plagada por el exceso de capacidad, lo que ha disminuido los márgenes, y los gobiernos locales son renuentes a vender tierras a productores.

En octubre, ShriVallabh Pittie Group, con sede en Mumbai, anunció que construiría una planta de hilo de US\$70 millones en la zona rural de Sylvania, en el estado de Georgia, aportando 250 empleos. La empresa quiere evitar pagar aranceles estadounidenses y obtener energía “barata, abundante y fiable”, que es crucial para la producción de hilo pero que sigue siendo inconstante en India, apuntó Zulfiqar. Ramzan, vicepresidente para el desarrollo internacional. El hilado de fibras se lleva a cabo 24 horas al día, siete días a la semana, durante casi todo el año, y cualquier interrupción en el suministro eléctrico puede causar grandes retrasos y desperdicios, señaló el ejecutivo. ShriVallabh Pittie Group planea financiar su planta con créditos con tasas de interés mucho menores a las que recibiría en India, además de otros beneficios tributarios locales, indicó Ramzan. El hilo que se produzca en la nueva planta en Georgia será enviado a fábricas en América Latina que lo convertirán en ropa que luego será exportada a EE.UU. libre de impuestos, anotó. “Ha sido una barrera al acceso”, dice Ramzan sobre los aranceles estadounidenses. “Siendo una empresa india, es necesario intentar hacerlo todo por 12% o 15% menos para sacar una ganancia. Ahora ya no tendremos que hacer eso”.

En septiembre, la china JN Fibers Inc. decidió construir una planta de US\$45 millones en Carolina del Sur que transforma botellas de plástico en fibras de poliéster que se usan para rellenar almohadas y muebles. Se prevé que esta inversión cree 318 empleos. Representantes de desarrollo de proyectos en Carolina del Sur y Georgia dicen que este año los han contactado más fabricantes asiáticos de textiles.

Los impuestos al hilo e indumentaria importados han existido por décadas en EE.UU. Pero

los acuerdos como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte crearon varias zonas francas entre el país y sus socios. Por años, los fabricantes de ropa en Asia simplemente absorbieron los impuestos ya que los costos de producción y transporte eran muy bajos. Ahora están reevaluando esa práctica.

Los costos en ascenso han hecho que sea más caro producir hilo en China que en EE.UU., indica Brian Hamilton, quien escribió la disertación para su doctorado de la Escuela de Textiles de la Universidad Estatal de Carolina del Norte sobre la industria textil global. Hamilton descubrió que en 2003, producir un kilo de hilo en EE.UU. costaba US\$2,86 mientras que en China costaba US\$2,76. Para 2010, el costo en EE.UU. era de US\$3,45 mientras que en China había subido a US\$4,13. Producir en EE.UU. era más barato que en Brasil, Turquía y Corea del Sur.

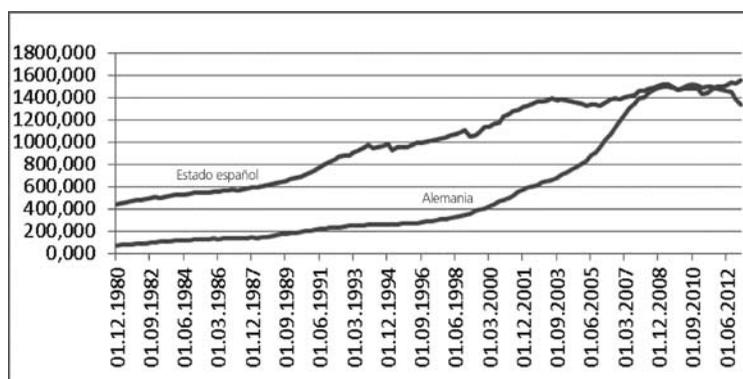
Las nuevas inversiones suman sólo unos cuantos empleos a una industria textil que a fines de los años 90 estuvo a punto de desaparecer, conforme muchas plantas cerraron o se trasladaron al exterior en busca de mano de obra más barata. En noviembre, 114.900 personas trabajaban en plantas textiles en EE.UU., un descenso considerable comparado a 1993, cuando 477.300 personas estaban empleadas por el sector, según la Oficina de Estadísticas Laborales de EE.UU.

En estos acuerdos, EE.UU. impuso un requisito que indica que los textiles importados de países socios deben estar hechos con materiales producidos por completo ya sea en esos países o en EE.UU. De no ser así, enfrentan aranceles, normalmente de entre 5% y 6% por el hilo, de 10% a 12% por la tela y desde 15% hasta 20% por ropa terminada, según el National Council of Textile Organizations, un grupo de la industria textil en EE.UU.

Es sabido, también, que el capital financiero se ha convertido en hegemónico, lo que significa que buena parte de la transformación de los espacios económico-políticos del mundo estarán, en el corto plazo, inicialmente conformados por los intereses de los poderes financieros. De acuerdo con los datos del Banco de Pagos Internacionales, “la cantidad de dinero ficticio, creado financieramente, supera más de diez veces el número de bienes y servicios que se pueden comprar en este mundo. [Además], este dinero financiero crece de manera exponencial”.²⁵ No entraremos aquí a tratar del problema de la deuda, que ha sido estudiado en el

25. “El dinero total ficticio era de 707 billones de dólares, mientras que el PIB del planeta era de 63 billones en junio del 2011”. Antonio Baños Boncompain, Posteconomía. Hacia un capitalismo feudal, p. 117. Los libros del lince, 2012.

Gráfico 1. Evolución del Crédito a empresas no financieras
Miles de millones de euros.



Informe 8 de Taifa, *La estrategia del capital*, pero no podemos dejar de señalar que una poderosa clase económica poseedora de grandes masas de capital ficticio utilizó el viejo mecanismo de deuda para esclavizar sectores enteros en lugares alejados.

De aquí que nos interese detectar hacia dónde pretenden ir los imperios financieros para entender las transformaciones que inducen en las economías reales. Entre ellas: una, la estructura de propiedad de las empresas multinacionales productoras de bienes y servicios, que está compuesta, en gran medida, por los créditos y las inversiones que realiza el sector financiero en las mismas. Es decir, las entidades financieras son propietarias de una buena parte de los pasivos de las empresas de la economía real o dominan sustancialmente a través de sus créditos, por lo que pueden tener una fuerte incidencia en la economía productiva. Tras la crisis de 2008, dada la supremacía del capital financiero el colapso creciente del crédito a la industria actúa como modelo de destrucción selectiva del ámbito industrial.

Recuadro 3. El control del capital financiero sobre el productivo

El mecanismo que actúa para el encadenamiento destructivo es el siguiente: en un contexto de intensa competencia y fuertes créditos, el capital productivo tiene que disminuir los precios medios para sobrevivir, lo que lleva a menudo a una mecanización creciente, y a la imposibilidad de vender con beneficios, lo que supone a su vez la incapacidad de devolver los intereses y, todavía más, de pagar la deuda, lo que refuerza el control del capital financiero sobre el capital productivo.

Otra, es sabido que el capitalismo necesita la producción y realización de plusvalías en el medio y largo plazo como base de la acumulación de riqueza no ficticia. A medida que se abandonan los estímulos a la expansión como política a escala global, el pagar la deuda adquiere preeminencia frente al aumento del consumo.

Entonces, al frenar la producción real, que es la única fuente de nuevo valor, conduce a la imposibilidad de mantener los flujos que alimentan la succión financiera (los beneficios). Dado que el capitalismo financiero está imponiendo un ritmo bajo, o de decrecimiento, a la economía productiva, en algún punto esta habrá de tener un punto de inflexión hacia una senda de desarrollo positivo; esta 'austeridad' en la economía real no puede tener como objetivo el hundimiento total del sector del capitalismo productivo. Pero, ¿dónde y con qué modelo se sitúa el punto de recuperación?

En el ámbito social han disminuido sustancialmente las regulaciones públicas relacionadas con los aspectos laborales o ecológicos, aproximándose al modelo totalmente desregulado de zonas francas implantado en países con economías pobres. Los salarios, el empleo, los derechos laborales, las condiciones de trabajo, la cesta de consumo básico, están siendo atacados en todo el planeta, para disminuir el coste por hora de trabajo y ser más competitivos. Ninguna regulación de entrada en la contratación de mano de obra (temporalidad total, eliminación del salario mínimo); ninguna regulación durante el tiempo de trabajo (jornada ilimitada, libre flexibilidad/movilidad, bajos salarios, sin antigüedad, sin aportaciones a la Seguridad social, sin representatividad sindical ni derecho de huelga, condiciones de trabajo y ambientales decididas por la empresa, etc.); y sin ninguna regulación de salida (despido libre y gratuito, anulación del contrato obligatorio de empleo). También, un gran número de asalariados son convertidos jurídicamente en trabajadores autónomos que son trocados contra su voluntad en responsables a todos los efectos de su suerte jurídica, económica y social, lo que facilita en alto grado su "flexibilidad" y sometimiento a las exigencias de sus "patronos-contratadores". Y esto está sucediendo no sólo respecto a las clases populares, sino también y con bastante intensidad a las clases medias, que ven deteriorarse su situación, de modo que el viejo contrato de rentas keynesiano que con las clases medias generaban un colchón que hacía de freno al descontento de millones de desposeídos, dado que estas no tienen una cultura de clase y mucho menos una cultura de resistencia al capitalismo, experimentan ahora la agresividad de un sistema que no duda en recortar sus prebendas. Lo que hará que buena

parte de sus componentes vaya asumiendo la miseria que el capitalismo les tiene reservada.

El mantra de la inevitable “competitividad” no conduce sólo al paro y la precariedad laboral sino que también se producen diversas reorganizaciones en el personal productivo: geográfica, funcional y generacional; de modo que regiones enteras, profesiones respetables y ciertas edades laborales quedan descartadas, generándose así espacios económicos y sociales desérticos en los corazones de los países industrializados. Por ejemplo, respecto al ámbito laboral, ni los jóvenes encuentran su primer empleo, ni mucho menos los mayores de cincuenta años lo conservan o logran un nuevo empleo.

“El capitalismo planetario ha convertido las empresas de las burguesías nacionales en grandes empresas multinacionales, en monopolios generalizados. Las masas de obreros concentrados en las fábricas de estos consorcios serán ahora sometidas a una organización y disciplina autoritaria, sin ninguna regulación que las proteja. No son sólo esclavos de la burguesía y del estado burgués, sino que están todos los días y a todas horas, bajo el yugo esclavizador de las exigencias de la creación y apropiación de la riqueza. Y este despotismo es tanto más mezquino, más odioso, más indignante, cuanto mayor es la franqueza, con que proclama que no tiene otro fin que el lucro”.²⁶ Parece que fue escrito ayer.

Aumenta la desigualdad y la pobreza. Ya se ha dicho que actualmente, el 1% más rico de la población mundial posee más riqueza que el 99% restante de las personas del planeta, y “desde el inicio del presente siglo, la mitad más pobre de la población mundial sólo ha recibido el 1% del incremento total de la riqueza mundial, mientras que el 50% de esa “nueva riqueza” ha ido a parar a los bolsillos del 1% más rico”.²⁷ Para el capitalismo no son personas sino “recursos obsoletos”, cuyo costo absoluto merma la parte del capital en los beneficios globales. Crece la población y la expansión geográfica del capitalismo, a la par que la implementación de nuevas tecnologías en el ámbito productivo ha provocado una ampliación notoria de las filas del ejército de reserva mundial, intensificando enormemente la competencia por un empleo entre los trabajadores de todo el mundo. El paro y la precariedad laboral están alcanzando tales niveles que incluso muchas organizaciones de izquierda consideran que el empleo asalariado y la explotación que encierra sea un valor en sí mismo,²⁸ un valor a reivindicar con uñas y dientes (más empleo, más explotación); “tanto P. Lafargue como O. Wilde se hubieran sentido horrorizados de haberse dado cuenta que, pasado cierto tiempo, el trabajo manual mismo se convertiría en ideología de los partidos socialistas y comunistas, [como de los sindicatos] que se dedicaron [y aún se dedican] a glorificarlo en lugar de abolirlo”.²⁹ Toda concepción del trabajo asalariado como alienante y explotador del ser humano ha desaparecido con ayuda de las propias asociaciones tradicionales de trabajadores.

Por otra parte, se desmantela totalmente la universalidad de los derechos de los que disfrutaba la población occidental con el Estado del bienestar: la cultura y la educación públicas ya hace tiempo que se han

convertido en bienes mercantiles que rinden beneficio monetario e ideológico al sistema, mientras que la previsión frente las contingencias humanas como la pobreza,³⁰ la enfermedad, el analfabetismo, el desamparo social, son reducidas al mínimo o quedarán sujetas a medidas asistenciales que puedan organizarse en y desde las asociaciones caritativas del sector privado. Este es precisamente el ámbito preferente en el que los recortes presupuestarios se están concentrando con mayor dureza para la población. El ámbito público da paso a lo privado, la acción social del Estado se diluye a favor de la actividad del mercado o de la caridad. Por tanto, quien tenga poder adquisitivo sobrevivirá, y quien no contribuirá a reducir la tasa de crecimiento vegetativo. Como ya señalaban Marx/Engels en 1848, se trata de volver a imponer a los trabajadores que lo “que cobren no sea más que el valor de los medios de subsistencia indispensable para vivir y perpetuar su linaje”.³¹

Pero esto no es nada nuevo. F. Engels ya denunciaba hace más de un siglo la falta de interés del capitalismo por el bienestar de las poblaciones: “(el capitalismo) no persigue otro fin en realidad que el de enriquecerse por vuestro trabajo, mientras pueda vender el producto del mismo, y de dejaros morir de hambre, desde el momento en que ya no pueda sacar más provecho de este comercio indirecto de carne humana. [...] Si (el proletario) tiene la suerte de encontrar trabajo, es decir; si la burguesía le concede la gracia de enriquecerse a su costa obtiene un salario que apenas es suficiente para sobrevivir; si no encuentra trabajo, puede robar, si no teme a la policía, o bien morir de hambre y aquí también la policía cuidará que muera de hambre de manera tranquila, sin causar daño alguno a la burguesía”.³²

LA UNIÓN EUROPEA

En este contexto global es necesario volver la mirada hacia la Unión Europea (UE), segundo de los espacios

26. Karl Marx y Friedrich Engels, El Manifiesto comunista, p. 46. Fundación Estudios Socialistas F. Engels, 1997.

27. Intermón-Oxfam, enero 2016, Una economía al servicio del 1%, p. 2. Oxfam, 2016 <https://www.oxfam.org/es/informes/una-economia-al-servicio-del-1>

28. Olvidándose de la primera tesis de la propuesta de la Asociación Internacional de Trabajadores, que señala inequívocamente: “la abolición del salario que paga el capitalista al obrero, puesto que este salario no es otra cosa que la forma contemporánea de la esclavitud” (1864)

29. Owen Hatherly, Por qué trabajamos tanto si es el siglo XXI? <http://www.quehacer.com.uy/index.php/capital-y-la-izquierda/704-por-que-trabajamos-tanto-si-es-el-siglo-xxi-owen-hatherly>

30. La tasa de riesgo de pobreza aumentó en los tres últimos años. Según datos de Eurostat, a finales de 2010 había más de 82 millones de pobres en la Unión Europea.

31. Karl Marx y Friedrich Engels, El Manifiesto comunista, p. 46. Fundación Estudios Socialistas F. Engels, 1997.

32. Friedrich Engels, Las condiciones de la clase obrera en Inglaterra http://www.archivochile.com/Ideas_Autores/engelsf/engelsde00008.pdf

centrales del mundo, la rica región en la que estamos situados. A pesar de ser todavía un espacio económico de innegable poder, la UE se encuentra en una situación de decadencia frente a su principal competidor, Estados Unidos, pero también frente al resto del mundo. Mientras Estados Unidos se ha recuperado de la crisis con un crecimiento en torno al 2% anual y que China normaliza el fortísimo crecimiento del último decenio en torno al actual del 7%, la potencia europea se arrastra, no consigue reencontrar el camino del crecimiento y presenta sólo un 1,4% en 2014, lastrada por su corazón, la zona euro, que no se ha recuperado verdaderamente desde la crisis del 2008, con un modestísimo crecimiento del 0,9% en 2014. Si ha mejorado algo en 2015 es merced a los efectos combinados de la caída del precio del petróleo y un euro devaluado. El paro se mantiene elevado en torno al 10%,³³ y cuando este disminuye, es en detrimento de la calidad de los empleos. El coste del trabajo descende en la inmensa mayoría de los países de la Unión.

Recuadro 4. La tentación del "dumping social"

El coste total del trabajo (incluyendo los salarios y las cargas) varían entre menos de 4 euros la hora en Bulgaria, a más de 40 euros en Dinamarca. Si los capitales se desplazan más bien del oeste hacia el este de Europa, para aprovechar de una mano de obra barata, muchos trabajadores del este hacen el camino inverso y van a emplearse al oeste. El status de trabajador "detaché" es una de las formas de esta movilidad. 1,34 (millones?) de trabajadores tenían esta calificación en 2013, un aumento del 27% respecto a 2010. Estos trabajadores deben ser pagados según el salario del país que les recibe, pero las cotizaciones sociales y patronales se pagan en el país de origen.

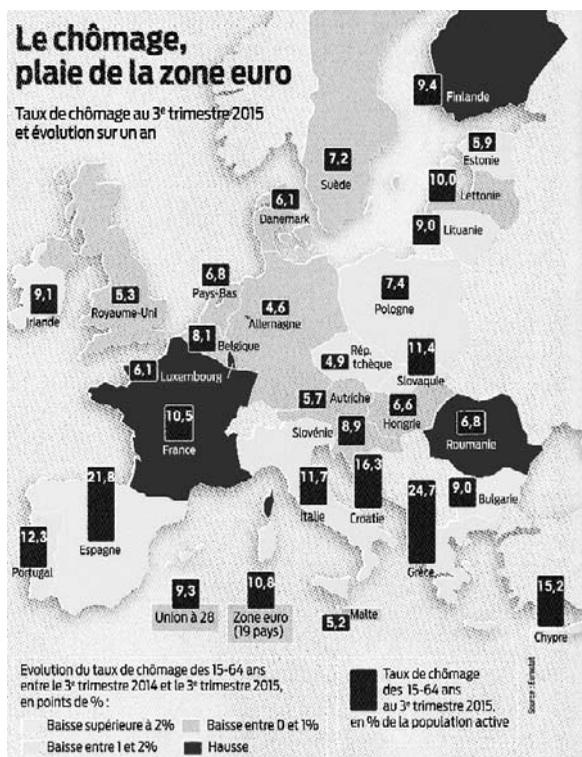


Gráfico 2. Tasa de paro el tercer trimestre de 2015 y evolución en un año. Fuente: *Alternatives Economiques. Hors-serie 108, febrero 2016.*

Alemania y el Reino Unido están casi en pleno empleo. Grecia y España son los que muestran tasas de paro extremadamente elevadas, aunque se anuncia una disminución. Sin embargo, esto no debe hacer olvidar que la disminución del paro puede ir asociada con una degradación de la calidad del empleo. Tras la creación de puestos de trabajo (cientos de miles en España y en el Reino Unido en 2015) se esconde el aumento del trabajo precario.

Este sistema, que tiene numerosos fallos, aumenta el dumping social en Europa, ya que es muy tentador para las empresas aprovecharse de las considerables diferencias en los costes de trabajo entre los países europeos. Y para los estados, en particular los del este de la Unión, disminuyen las cotizaciones sociales.

Las autoridades europeas han optado por la austeridad frente a la deuda, restringiendo su demanda y su capacidad de inversión, tornando todavía más negativo su porvenir.

El espacio europeo de acumulación tiene muchas dificultades para superar los retos de un contexto mundial de restauración del sistema. Uno de los problemas más importantes del espacio europeo consiste en las distintas estructuras productivas y las diversas necesidades de los países miembros que, sin embargo, no han desarrollado un sistema político que pueda compensar algunos de los principales desequilibrios (como sucede en Estados Unidos, por ejemplo). No se puede ignorar el impacto de las desigualdades internas europeas que se convierten en confrontaciones destructivas.

La aparición de importantes límites en la economía productiva provoca profundos cambios en las relaciones capital-trabajo, pero también impactos significativos sobre los diferentes ámbitos de configuración internacional. Dado que la economía global se encuentra en una situación de sobreproducción, es necesario paralizar primero y destruir después partes importantes de la capacidad instalada, lo que provoca intereses contradictorios y confrontaciones entre colectivos que cuentan con diferentes niveles de poder dentro de sus áreas geográficas. Es importante analizar los agentes y estructuras de poder en cada país y no limitarse sólo a la consideración de los mismos como unidades homogéneas.

33. Dadas las cifras del Estado español, este porcentaje parece bajo, pero si pensamos que estamos en una de las regiones más ricas del mundo se puede percibir su alta dimensión.

No todos los problemas de la UE son económicos. La desafección de sus pueblos por las instituciones y la organización política es patente, tanto para con la propia UE –bajísimo porcentaje de votos en las elecciones europeas, aparición de partidos antieuropeos–, como en los distintos países: fuerte crecimiento de partidos de extrema derecha en varios países, propuestas de abandono de la Unión. Además de tensiones muy importantes entre los países centrales que dominan la Unión y sus periferias, tanto del este –antiguos países del Pacto de Varsovia–, como de la periferia sur (países mediterráneos e Irlanda). La confianza respecto a la validez de la Unión está en sus niveles históricos más bajos. Cada vez más, se confirma que la UE no es más que un gran mercado y dista mucho de ser un espacio solidario (ver Taifa, Informe 10, *Desentrañando la Unión Europea*).

Tampoco se puede ignorar la importancia de las crecientes migraciones a la zona. No sólo las de fines de 2015 y principios de 2016 motivadas por las guerras en el Medio Oriente, sino lo que se adivina como una corriente permanente ante la miseria de tantos y tantos pueblos del mundo. A pesar de los escandalosos esfuerzos de prácticamente todos los países europeos por evitarlas –parecía que Alemania iba a ser una excepción pero ya ha cambiado de rumbo y empezado a frenar enérgicamente la inmigración– está claro que “Europa” no está dispuesta a hacerse cargo ni siquiera de parte de la responsabilidad que le corresponde en la pobreza de los continentes que le rodean. Da vergüenza ser europeos. La cifra de 230 millones de migrantes en el mundo de los cuales 71 millones vienen a Europa y de 22.000 muertos en el Mediterráneo desde el año 2.000 muestra la dimensión de este fenómeno.³⁵ Pero no será fácil frenar la desesperación de la gente ante la violencia y la pobreza que, cada vez más, va a exigir con más tenacidad sus responsabilidades al continente.

Ante esta situación incierta, inestable, plena de turbulencias y camino de la decadencia, la UE no parece capaz de una acción política unitaria y favorable a las poblaciones, sino que refuerza sus exigencias de austeridad en todos los países y más en los más vulnerables. La gestión de la crisis griega es uno de los episodios más espectaculares y más recientes al respecto. A través de sus instituciones centrales –la Troika, aunque quieran cambiarle de nombre ahora, formada por las autoridades de la UE (Comisión Europea), el BCE y el FMI– exige a los estados nacionales la implementación de durísimas medidas de austeridad, ajuste y recortes que deterioran todavía más la situación de los más decaídos, en un intento de forzar todavía más la rendición total y el sometimiento incondicional de los estados miembros. La troika que supervisa la economía griega “ha pedido al Gobierno de Atenas que flexibilice las relaciones laborales con diversas medidas, entre ellas exige, aumentar la semana laboral a seis días y reducir el descanso mínimo entre turnos de trabajo a once horas, además de eliminar las restricciones a los cambios de turno de mañana y de tarde según las necesidades del empresario, así como reducir a la mitad la indemnización por despido y el plazo del que dispone el empresario para

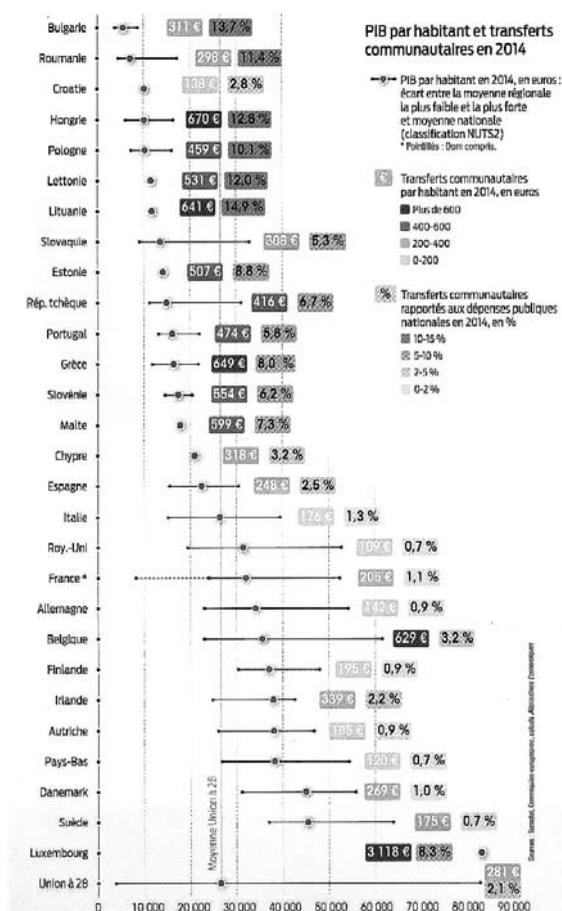


Gráfico 5. PIB por habitante y transferencias comunitarias en 2014. PIB por habitante en euros. Separación entre la media regional más débil y la más fuerte y la media nacional; transferencias comunitarias por habitante en euros; Transferencias comunitarias en relación con el gasto público nacional. Fuente: Alternatives Economiques. Hors-serie 106, octubre 2015.

notificar la rescisión del contrato”.³⁶ Medidas que reducen muy fuertemente la soberanía de los estados que, aunque quisieran, que no es frecuente, se encuentran inermes para llevar a cabo una política económica favorable a sus poblaciones, que se muestran favorables a los intereses de las oligarquías de los países centrales intensificando las medidas de freno a la actividad económica y opresión económica y social para la mayoría de las capas populares y los trabajadores en todos los países, y con mayor intensidad en aquellos más débiles. Especialmente en estos últimos, las poblaciones ven deteriorarse fuertemente sus condiciones de vida, incluso

35. Datos de la Organización Internacional de las migraciones, publicado en Alternatives Economiques, Hors-serie, N.º. 106, p. 68.

36. La troika pide al gobierno griego ampliar a seis días la semana laboral La Vanguardia, 3-9-2012.

las clases medias que están experimentando un deterioro significativo en las mismas.

A pesar de estas medidas la UE se encuentra cada vez con más problemas y el debatido tema de la validez del euro para gestionar su espacio y la permanencia de muchos países en la Moneda Única se generaliza. A juicio de Amin, “la zona euro ha entrado en una crisis previsible que amenaza su existencia, y el proyecto europeo se desmorona”.³⁷ No se muestra menos contundente S. Dahan: “La ciudadanía europea asiste atónita cuando constata cómo “las instituciones representativas”, parlamentos y gobiernos, no son sino teatros de sombras. La democracia política ha sido literalmente secuestrada por los consejos de administración de poderosos bancos y multinacionales. En medio de una desestabilización creciente, precipitando países enteros a la ruina y ahondando en todos las desigualdades sociales, Europa ve resurgir sus viejos demonios”.³⁸

En las condiciones de declive actual, temor a una reparación de la crisis y la ausencia de enérgicas resistencias, no parece que la UE pueda volver a la senda de un crecimiento con condiciones de vida aceptables para la mayoría de la población. La desigualdad entre países y entre las clases sociales y las personas en cada uno de ellos, así como la pobreza, se generalizan e intensifican como características estructurales. Unos pocos países centrales parecen capaces de mantenerse prósperos y mejorar sus condiciones, aunque también en ellos parece que la desigualdad y la pobreza son crecientes, pero en los países europeos periféricos el capitalismo parece cada vez más duro con la ciudadanía y orientado a intensificar su dominio en todos los ámbitos.

Es obvio que toda esta dinámica económica y política tiene consecuencias muy importantes para la ciudadanía. Estos significativos cambios en el capitalismo conllevan la necesidad de adaptar las ideas y la justificación de la renovada estrategia. Es curioso, sin embargo, que la ideología económica oficial de los centros de pensamiento institucionales y de los poderosos (universidades, grupos de asesoramiento), en la crisis de 2008 no han cambiado su pensamiento, al contrario de como había sucedido en crisis anteriores, aunque sí han modificado sus prácticas al recabar exigentemente el apoyo de los estados. Aunque podría pensarse que las ideologías existentes, neoliberales, austríacas, conservadoras con sus viejos elementos de análisis no son capaces de adaptarse a los recortes, a los rescates y a la gran depresión existente, se diría que al poder no le conviene cambiar de ideas, ya que le vienen muy bien. En ausencia de elementos ideológicos que sirvan para la legitimación de los nuevos modelos de explotación y desposesión, se recurre a los atávicos: el miedo y la represión.

Hay que preguntarse también a quién favorecen principalmente estos cambios. Ya hemos anticipado en los comentarios anteriores a quien benefician estas estrategias, pero puede ser útil todavía mencionar un mecanismo del que no hemos hecho amplia referencia: la deuda pública. La deuda sirve para trasladar riqueza de las capas populares a las más ricas dado que son estas últimas, y sus poderosas organizaciones como los

fondos de pensiones y de inversión, SICAVS, etc, los que compran la deuda; cuyos intereses y cuando se produce el repago de parte de la deuda, son pagados por los impuestos que en su mayor parte satisfacen las clases populares. Tenemos aquí un sencillo mecanismo de deuda-transferencia de riqueza.

Pero no es un tema sólo económico –que ya sería bastante– sino que también se reconfigura el poder político bajo el mecanismo histórico de expolio mediante el endeudamiento de las clases populares: los poderosos, que son los que se nutren del excedente del trabajo de las personas, dan crédito a la población para que consuman aquello que acaban de producir; a medida que el mecanismo de explotación crece o se mantiene el deudor cada vez requiere de más crédito, el acreedor cada vez posee más poder para apropiarse del trabajo futuro, la desigualdad es creciente, la deuda aumenta hasta hacerse impagable y el poder se concentra en menos manos. En este momento ya hay personajes con un tal poder que podrían tener a una gran parte de la humanidad construyendo su pirámide.

Otra parte muy importante de la estrategia del capital apoyándose en el argumento de la crisis de 2008 es el intento de eliminar gradualmente lo que se conoce como Estado del bienestar. Con un doble objetivo: por una parte disminuir el gasto social colectivo y la presencia del sector público en la distribución del producto social, y por otra, favorecer el establecimiento de la iniciativa privada en el ámbito de los derechos sociales para que se puedan generar interesantes negocios destinados a las familias que dispongan de los recursos para ello. Una manera diáfana de desposeer a la población de derechos sociales logrados tras arduas luchas, y al mismo tiempo, de absorber los fondos que las familias puedan tener para cubrir los aspectos que tienen que satisfacerse necesariamente con una organización colectiva, como lo son los de salud, educación, pensiones y asistencia social. Esto es patente, en todas las políticas mundiales se tiende a un retroceso en cuanto la asistencia de la población y más acentuadamente de los excluidos, los sobrantes para el capital.

Mientras el Estado va abandonando deliberada y paulatinamente sus obligaciones sociales, va trasladando a las instituciones de caridad el cubrir las mismas para aquellos que no disponen de medios privados para hacerlo. En los últimos años se está asistiendo a una gran ampliación del papel de las instituciones de caridad, lo que conocemos como ONGs, (Cáritas, Cruz Roja y muchas otras), junto a una multitud de iniciativas para lograr fondos de la ciudadanía de buena voluntad –maratones, conciertos, festivales, campañas televisivas, donaciones–, que jurídicamente son privadas pero que en parte obtienen también fondos del sector público y

37. Samir Amin, *Europa vista desde el exterior*. El Viejo Topo. Nº 296, septiembre del 2012.

38. Sylviane Dahan, *Sadocapitalismo*, p, 9. En Richard Poulin y Patrick Vassot, *Sexo, capitalismo y crítica del valor*. Dones D’Enllaç, 2012.

que aceptan la responsabilidad de cubrir necesidades que debiera cubrir aquél. Bajo los dobles intereses del Estado, que abandona sus responsabilidades sociales, y los de unas instituciones privadas –ONGs–, que se valen de la solidaridad popular ante las graves carencias económicas y sociales de la población más vulnerable para ampliar su papel y su justificación en la sociedad, convirtiéndose en factorías asistenciales, se genera un desarrollo de instituciones que no sólo conduce a una provisión de mínimos derechos sociales a bajo coste (low cost) sino que anulan el potencial de contestación de la población afectada. No hay que ser muy radical para observar, “como si de nuevos lazaretos u hospitales para pobres se tratara, los cuidados paliativos de la nueva pobreza se derivan hacia las grandes factorías de la caridad. Parece que quedarse sin trabajo, sin casa o no llegar a fin de mes es cosa de Cáritas, de la Cruz Roja o de los bancos de alimentos. Algo ajeno al cuerpo social, cosa de privados, en muchos casos de la parroquia, que poco o nada tiene que ver con el Estado y las Administraciones Públicas”.³⁹

Esta sustitución de los derechos públicos por la voluntad de la caridad privada, conlleva graves consecuencias: entre otras, colaboran a que desaparezca del imaginario colectivo la idea de un estado del bienestar construido a lo largo de en los últimos ochenta años como elemento fundamental en las propias entrañas del sector público; ayudan a que estos elementos encadenados eliminen sutilmente la idea del sentido colectivo y de apoyo mutuo, de lo público como algo positivo, a favor de potenciar la caridad privada, retrotrayéndonos a otros tiempos y reforzando el papel de bomberos sociales de estas organizaciones. Rol que comienza a ser admitido abiertamente por algunas personas buenas del tercer sector: “tras mucho años de experiencia como mosén en barrios humildes de Barcelona, el párroco J.Q. confirma que la situación [está llegando a su límite]: “hay dos diques de contención sin los cuales habría barricadas en las calles: la familia y la solidaridad representada en servicios como el de Cáritas””.⁴⁰ Esto hace que alguna voz desde dentro de estas organizaciones denuncie el papel que realizan y reclame un cambio profundo en las mismas: “la enorme profusión de ONG, dedicadas a los mismos fines que han venido compitiendo por obtener los escasos recursos públicos existentes, ha facilitado su progresiva fragmentación, al tiempo que ha troceado cada vez más las demandas de los sujetos a los que se han dirigido para captar mayores volúmenes de recursos. Con ello, buena parte de las ONG optaron más por una estrategia de captar y gestionar cada vez más recursos, en lugar de ensanchar su base social, ofrecer cauces nuevos de participación e intervención efectiva y aumentar su capacidad crítica frente a las instituciones y la sociedad misma. La consecuencia de todo ello ha sido que buena parte de las ONG

en España han avanzado sobre bases organizativas muy débiles, mientras alimentaban una elevada dependencia económica de las instituciones públicas, sacrificando a cambio muchos de sus cimientos ideológicos esenciales para tratar de adaptarse a las exigencias instrumentales de las instituciones que les financiaban. Podemos decir que, a medida que las ONG se han extendido, han aparecido intervenciones cada vez más indiscriminadas, tanto desde el punto de vista operacional como desde la semántica ideológica que han aplicado, llegando en ocasiones a generar una doble dinámica, de despolitización de la esfera privada (anulando con ello su potencial de contestación) para privatizar la esfera pública (transfiriendo competencias y recursos de los Estados –y con ello del conjunto de la sociedad– al capital privado). Solo así puede entenderse que hayan aparecido casos de corrupción tan profundos protagonizados incluso por algún responsable político, como el “caso Blasco” en la Comunidad Valenciana, que son la epítome de un modelo de corrupción capilar que ha llegado a pervertir hasta extremos insospechados todo el caudal y la energía social e institucional que las ONG han acumulado durante años en nuestra sociedad, llegando a triturar los valores más nobles con los que estas organizaciones desempeñan su labor, para crear una maquinaria muy poderosa de captación, blanqueo y apropiación de dinero de las ONG de desarrollo”.⁴¹

Ya que es difícil prever la vuelta del Estado en estos ámbitos, parece necesario que la izquierda crítica, además de combatir contra las causas que generan el desastre, valore la necesidad de las urgencias de los damnificados y trabaje por la creación de mecanismos paliativos que a medio y largo plazo sean transformadores, pero en el día a día sirvan para seguir viviendo.

Dentro de esta breve relación de lo que está ocurriendo en el mundo y en particular en la UE, en el resto de este informe queremos revisar lo que está ocurriendo en algunos de sus aspectos concretos en el Estado español y qué características toma. Intentaremos analizar como estas orientaciones globales se reflejan en nuestro territorio particular y, en especial, las consecuencias que esto tiene en la vida cotidiana de la ciudadanía de a pie, tanto en las clases medias como, especialmente, en los trabajadores y las clases populares.

39. Peru Erroreta, La nueva pobreza. <http://www.theeconomyjournal.com/es/notices/2012/09/la-nueva-pobreza-66494.php>

40. C. Blanchar, Crece la Barcelona pobre. El País, 6-1-2013. http://ccaa.elpais.com/ccaa/2013/01/05/catalunya/1357414914_291755.html

41. Peru Erroreta, La nueva pobreza. <http://www.theeconomyjournal.com/es/notices/2012/09/la-nueva-pobreza-66494.php>



3. La incidencia del sistema fiscal: Hacienda no somos todos

Como tantas otras veces en los Informes de Taifa tenemos que señalar que, dada la profusión de fuentes e informaciones distintas, y los periodos de elaboración que los datos oficiales requieren, los datos que utilizamos no tienen la pretensión de ser absolutamente precisos, sino que se deben considerar como aproximaciones que recogen aquella información que nos parece más sólida y adecuada y cuyo objetivo es, sobre todo, indicar tendencias de evolución más que situaciones específicas.

3.1 Introducción: la importancia del sistema fiscal

Tradicionalmente el análisis del sistema fiscal de un país consiste en el estudio de los gastos e ingresos del Estado y como estos se vinculan a la ciudadanía de cada país. Los ingresos del Estado se cubren mayoritariamente con los impuestos mientras que los gastos suponen los del mantenimiento del Estado, el estímulo a la forma y a la capacidad de producir riqueza del país y a la financiación de los servicios sociales y públicos que este proporciona; además, según cómo se organicen estos gastos e ingresos, el Estado redistribuye parte de la riqueza y la renta existente en un país entre la ciudadanía y los diversos grupos sociales. De aquí la gran importancia del sistema fiscal. (Para entender el papel del Estado y del sistema fiscal en la economía y la sociedad, ver Taifa, Informe 2, *Sector Público y sistema fiscal*⁴²).

El sistema fiscal es determinante para marcar la capacidad de actuación del Estado. Si el sistema fiscal es adecuado y justo, el Estado dispondrá de los medios necesarios para su actuación económica y social, si el Estado no percibe los ingresos necesarios no podrá actuar de forma conveniente ante las necesidades sociales de su población y de su economía. El sistema fiscal de cualquier sociedad, al fijar los ingresos del Estado, dispone la capacidad de actuación del sector público, fija el posible marco de actuación. Por ello en este informe tratamos del sistema fiscal en primer lugar, porque este determina el marco en el que podrá desarrollarse mejor o peor la actuación del Estado en todos los demás aspectos.

Aunque analizar el sistema fiscal requiere revisar quién paga los impuestos y en qué se gastan, en este artículo analizaremos sólo los impuestos, pues los gastos quedan reflejados en los demás artículos de este informe. Si el sistema impositivo no es justo, apropiado y suficiente, no podrán obtenerse los ingresos necesarios para cubrir su actuación social y económica y del mismo se desprenderán aspectos negativos para la ciudadanía.

Recuadro 5. La imposición del límite del déficit

La falta de ingresos conduce a que se genere déficit público cuando el Estado ejerce una política social activa. Sin embargo, el verano de 2011, el Gobierno español (PSOE), con el acuerdo del partido mayoritario de la oposición (PP), aceptando sumisamente las exigencias de la Troika, modificó la Constitución en su art. 135 para establecer que los presupuestos del Estado tendrían que estar equilibrados a partir de 2020 y que el déficit, sólo permitido excepcionalmente, no superaría el 0,5%. Esta disposición elimina prácticamente la mayor parte de las posibilidades del Gobierno de ejercer activamente la política económica.

Además, la falta de una política de ingresos públicos adecuada conduce por una parte a la generación de deuda pública y, por otra, a que esta se constituya en un significativo instrumento de redistribución de la riqueza social. Tanto forzando limitaciones y recortes del gasto como a favor de los inversores, pues quienes la compran y perciben los intereses por la misma son quienes tienen capacidad de ahorrar, que están entre las personas de altos ingresos y, actualmente, entre los grandes inversores institucionales (entes financieros, fondos de inversión, fondos privados de pensiones e inversores soberanos). Dado que estos intereses son pagados por los impuestos de toda la población, que recaen sobre todo en las clases populares, la riqueza va de esta a los grandes inversores aumentando significativamente la desigualdad.

Asimismo, aunque en este Informe nos dedicaremos principalmente a la función social del Estado, no hay que olvidar que este tiene también un importante papel

en la capacidad de producir riqueza del país y la forma en que esta se lleva a cabo. Si esta función no se realiza, el desarrollo económico del país se resiente, generando desequilibrios estructurales muy importantes.

NO TODOS LOS AGENTES ECONÓMICOS SON IGUALES

Un análisis del sistema impositivo exige una cierta clasificación de los agentes que se ven afectados por el mismo. Ni la ciudadanía, ni los agentes económicos han sido nunca iguales, hay clases sociales distintas y, respecto al pago de impuestos, quién y cómo deben pagarlos, así como las consecuencias por el pago de los mismos, son muy diversas en relación a los distintos grupos sociales y personas. No es lo mismo que los impuestos los paguen las grandes transnacionales o que aumente el IVA para que los pague toda la población, ni es lo mismo financiar con impuestos las armas para el ejército en lugar de las pensiones para los jubilados.

Por otro lado, actualmente es necesario diferenciar a los agentes económicos y las personas en función del territorio en el que desarrollan su actividad económica, pues ello tiene una importante influencia en la relación entre estos agentes y el Estado en el que se sitúan. En cualquier país, para la mayoría de los componentes de la ciudadanía, su vida y sus actividades económicas transcurren dentro de las fronteras del mismo (fuera de viajes temporales de corta duración).⁴³ A esta mayoría social hay que añadir un grupo de ciudadanos que han optado por actividades económicas mucho más vertidas al exterior y que, con frecuencia, conllevan también que una parte significativa de su vida transcurre en otros países. Este grupo de personas es creciente y cada vez más conspicuo en nuestras sociedades, pero no por ello deja de ser minoritario.

A esta clasificación de las personas hay que añadirle la actividad económica de bastantes empresas, jurídicamente situadas en un territorio específico, pero que pueden operar en el propio país, o en un ámbito de varios países. Empresas que constituyen entidades territorial y jurídicamente adscritas a un país pero que actúan en todos aquellos lugares que les convienen, empresas transnacionales. Son los agentes que han generado lo que denominamos globalización. Es esta forma de organizarse, que está creciendo fuertemente desde el último cuarto del siglo xx, la que constituye la forma dominante de organización empresarial actual.

La relación de los estados con estos dos grupos de agentes es muy distinta. Los estados, en general, tienen una gran capacidad de obligar a la mayor parte de su ciudadanía, pero tienen muchas más dificultades para controlar el cumplimiento de las obligaciones de aquellos entes –empresas– que, aunque situados jurí-

42. Taifa, Informe 2, *Sector Público y sistema fiscal*. 2005.

43. Esta capacidad está creciendo por medio de los negocios bancarios que la facilitan, pero de todos modos, no es demasiado potente en la mayoría de la población.

dicamente en un territorio, distribuyen sus actividades por todo el mundo.

Por ello es necesario partir de esta distinción para intentar realizar un análisis de cualquier sistema impositivo. Aunque este sigue siendo todavía uno de los instrumentos principales del papel del Estado en la sociedad, al principio del siglo XXI no basta con analizarlo en el marco de los países respectivos. La economía se ha convertido en global y las actuaciones de una gran parte de los diversos agentes económicos existentes en cualquier país, trascienden las fronteras de cualquier estado, de forma que un gran número de agentes privados pueden gestionar sus actividades en diversos territorios y, en consecuencia sus relaciones con los estados respectivos pueden integrarse o bien eludir las normativas emanadas del Estado al que nominalmente corresponden. No sólo esto, sino que la existencia de niveles diversos de soberanía que afectan a determinados agentes económicos (por ejemplo la UE) dificulta todavía más el establecer una relación unívoca entre los estados y los agentes que actúan en un determinado territorio.

Los agentes privados más poderosos aprovechan las ventajas que la globalización les brinda y tratan de minimizar su contribución económica a los estados respectivos. Por ello, al análisis del sistema fiscal que opera en el interior del país hay que añadirle el de las provisiones que se realizan para el cumplimiento de las obligaciones fiscales debidas a actividades realizadas en el exterior. No hay más remedio que estudiar los diversos agentes económicos que jurídica y económicamente pertenecen a un país y/o operan en el mismo, analizar su ámbito de actuación total, y desvelar cómo cumplen las obligaciones que su existencia les impone.

Además, con algunas excepciones notables (IVA e impuestos especiales en la UE) no existen sistemas fiscales internacionales, y menos todavía, globales, por lo que es bastante difícil someter a imposición los ingresos y la riqueza que discurre por canales internacionales. De modo que a nivel fiscal nos encontramos con una paradoja: las operaciones económicas, principalmente las de mayor magnitud, son cada vez más internacionales o globales, mientras que los sistemas impositivos son en su mayor parte fijados a nivel estatal. Están surgiendo algunos intentos de expandir los sistemas fiscales para abordar las operaciones internacionales, especialmente para lograr información de las operaciones en distintos países, pero a pesar de una amplia retórica la realidad muestra que este proceso está siendo muy difícil. Entre otras razones por la poderosísima resistencia de los capitales globales y los agentes con los que operan que utilizan la opacidad de la información fiscal y las divergencias entre los sistemas fiscales para pagar muchos menos impuestos.

Recuadro 6. Algunos intentos de imposición global

La magnitud de la elusión y el fraude fiscal ha alcanzado tales cotas –la UE estima en un billón

de euros al año los ingresos fiscales perdidos y otras fuentes los estiman entre ocho y treinta billones– que incluso algunas instituciones públicas globales han tenido que empezar a tomarlas en cuenta. El G20 (grupo de los 20 países más poderosos del mundo) hace tres años que inició una ofensiva contra los paraísos fiscales y ha pedido ayuda a la OCDE (que agrupa a los 50 países más ricos). La OCDE ha establecido un Plan de quince puntos, llamado BEPS (Erosión de Bases fiscales y Transferencias de Beneficios, por sus siglas en inglés) para tratar de este tema. La elaboración del Plan está en curso y las discusiones son duras pues las grandes empresas se resisten a estas propuestas. Las cantidades en juego son enormes y el resultado será un compromiso político y no técnico.

De todo este Plan podemos destacar dos puntos: uno, el intento de debilitar la elusión fiscal que surge de la transferencia de beneficios, es decir, impedir a las grandes multinacionales disminuir los impuestos a pagar mediante la manipulación de los precios internos entre ellas para que los beneficios aparezcan allí donde se pagan menos impuestos. La OCDE intenta disminuir esta práctica exigiendo a las multinacionales que proporcionen información país por país sobre sus variables económicas a partir de 2016.

Y, dos, el lograr que se establezca intercambio automático de información entre las haciendas de los diversos países. Casi cien países han aceptado plantearse la propuesta, que tendría que ponerse en práctica en septiembre de 2017.

Fuera del Plan, hay que mencionar también el intento de llevar a la práctica un mínimo impuesto europeo con un diseño muy limitado –0,1% para las acciones y obligaciones y 0,01% para los productos derivados– sobre los intercambios financieros. Impuesto que fue propuesto por Tobin en los años setenta pero recuperado en 2009 a causa de la última crisis. Después de cuatro años de agrias discusiones hay once países de la UE que dicen estar dispuestos a imponerlo, pero, aunque la mayoría de la opinión pública está de acuerdo, tampoco se ha llevado a cabo todavía pues los entes financieros están totalmente en contra. La futura tasa se aplicará únicamente a las acciones y algunos derivados. En mayo de 2014, y tras las fuertes presiones del sector financiero, del Reino Unido o de Suecia, se ha retrasado su implantación hasta 2016.⁴⁴ ¿Llegará a implantarse realmente algún día? ►

44. Intermón-Oxfam, *Tanto tienes, tanto pagas*, p27. <http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/TantoTienesTantoPagas.pdf>

Estos intentos son pasos adelante, pero no son suficientes. En primer lugar, el Plan, al afectar sólo a las empresas muy grandes –mayores de 750 millones de euros de cifra de negocios–, se deja fuera el 85% de las empresas transnacionales; y, por otra parte, las grandes empresas y fortunas se están resistiendo con fuerza; buscando incidir en el contenido del BEPS por medio de sus lobbies⁴⁵, tratando de movilizar aliados políticos, en particular Estados Unidos, que es siempre más resistente a este tipo de iniciativas, ya que si este país no acepta el Plan sería mucho más débil. Por otra parte, los propios países buscan atraer a los capitales disminuyendo la imposición sobre sus beneficios –es bien conocido el caso de Luxemburgo–, y no siempre están dispuestos a cooperar en este Plan, o conceden fácilmente certificados de residencia a ciertos ciudadanos, por un precio –la isla de S. Cristóbal ofrece la ciudadanía por una inversión de 750.000 euros, y recientemente el Estado español la ha ofrecido también si se compra un piso de alto precio– y otra serie de subterfugios que les evite ser afectados por el Plan.

Muchas ONGs proponen también un impuesto unitario mundial, con el argumento de que si la multinacionales son gestionadas como unidad mundial, deberían ser tratadas fiscalmente como tales. Pero ningún país del G20 defiende este impuesto.

Se está todavía lejos de haber terminado con estos territorios parásitos. La batalla por establecer una fiscalidad eficiente y justa en un mundo global controlado por las transnacionales continuará durante muchos años.

UNA DINÁMICA GLOBAL DE DISMINUCIÓN DE IMPUESTOS Y EL DECRECIMIENTO DE LA IMPOSICIÓN DE LOS MÁS PODEROSOS

En principio, todas las personas e instituciones pertenecientes a una comunidad política deben realizar una aportación para el sostenimiento de la colectividad. A través de los tiempos se han utilizado muy diversas formas para que la ciudadanía cumpliera esta obligación, pero en el siglo xx, en el ámbito occidental, se había llegado a un cierto consenso en el que, por lo menos retóricamente, se aceptaba que las personas e instituciones que disfrutaran de más medios económicos pagaran una mayor parte del gasto del Estado, y que las personas y entes que tuvieran menos pagasen menos. “Que pague más quien más tiene” parecía ser un acuerdo generalmente aceptado.

A pesar de ello, en términos muy generales se puede decir que el papel del Estado en la economía ha sido siempre discutido. Las fuerzas conservadoras han estado siempre en contra de los impuestos (seguramente porque los ricos temen tener que pagar más impuestos), mien-

tras que las fuerzas más progresistas estaban a favor de que se pagasen más impuestos para que el Estado pudiera cubrir una función social más amplia. Sin embargo, a partir de mediados los años setenta del siglo xx este acuerdo ha sido puesto en cuestión. Desde el comienzo de la etapa neoliberal del capitalismo actual, los economistas convencionales y los poderes fácticos del capital se empeñaron en plantear que la intervención del Estado en la vida económica perjudica la creación de riqueza y que el papel del Estado debía reducirse al mínimo.⁴⁶ Asimismo, interpretan que quienes más riqueza tienen ejercen una función positiva en la sociedad, pues con ella generan actividad económica y empleo. Por ello, consideran que es más positivo para la sociedad que quienes más tienen no paguen más impuestos sino que dediquen su riqueza a su propio enriquecimiento, que les conducirá a aumentar su inversión, de donde se desparramará riqueza y bienestar para todos los demás (la llamada teoría del goteo). Así, ya queda justificado para ellos el cambio acontecido en los sistemas fiscales.

En los últimos tiempos, la derecha global ha intensificado sus ataques al papel del Estado. Según las ideas neoliberales dominantes, *reducir al mínimo la aportación de los agentes privados al erario público, es en sí mismo uno de los aspectos más necesarios y positivos de la organización económica actual y del inmediato futuro*. Consideran que los impuestos son el peaje inevitable que se ha de satisfacer para que la vida social se mantenga dentro de márgenes sostenibles y, por tanto, cuanto menos impuestos se paguen, mucho mejor. Y han conseguido convencer de ello a la mayoría de las opiniones públicas e incluso algunas fuerzas progresistas ven a menudo la disminución de impuestos como algo conveniente.⁴⁷ Esta visión está muy generalizada y ha conseguido imponerse en la inmensa mayoría de las sociedades, tanto a los económicamente modestos como, todavía mucho más, a los más ricos.

De aquí que en la segunda década del siglo xxi la propensión a disminuir los impuestos que se pagan sea una de las tendencias más expandidas y la más importante línea definitoria de la evolución de los sistemas fiscales y económicos del mundo occidental. Como veremos, son los agentes económicos más poderosos y los capitales dominantes quienes más tratan de minimizar el pago de impuestos y tienen más medios para conseguirlo.

Junto con la tendencia general a la disminución de impuestos, está teniendo lugar un fuerte deterioro de

45. El representante de una gran empresa en el Senado australiano tuvo un lapsus muy significativo cuando señaló: “Cuando nosotros elaboramos las leyes, perdón, cuando el Ministerio de Finanzas elabora las leyes...”.

46. La reducción que pretenden y realizan se refiere a los servicios sociales y a la incidencia del Estado en la economía, pero no es verdad respecto a su función de apoyo a los capitales, que se ha incrementado fuertemente en todos los países.

47. Los poderes económicos no escatiman esfuerzos y recursos para convencer de ello a los dirigentes de los países y sus opiniones públicas, mientras que la ciudadanía percibe bien la injusticia de los sistemas fiscales y, a menudo, que no sirven para atender debidamente las necesidades colectivas.

los impuestos que se consideraban progresivos –impuestos sobre la renta y la riqueza e impuestos de sociedades (IRPF e IS)–. Se han creado figuras jurídicas que permiten una baja tributación de ciertos capitales específicos y, han ido aumentando los impuestos más regresivos basados en el consumo (IVA, IBI, tasas).⁴⁸ De esta forma, quienes disponen de más riqueza pagan menos mientras que las personas y familias más modestas, pagan por impuestos una mayor proporción de sus ingresos.

Los sistemas fiscales de todo el mundo occidental están experimentando una regresión muy importante en la aportación respectiva al gasto colectivo. Y esto dentro de los sistemas fiscales legales, que se han ido orientando a permitir que quienes disponen de muchos fondos paguen pocos impuestos –SICAV, Fondos de inversión, ETVE, exenciones fiscales específicas. Además, se han ido generando sistemas de asesoría fiscal muy elaborados –la ingeniería fiscal– que permiten que las grandes fortunas paguen muy pocos impuestos. Asimismo, la globalización y los movimientos internacionales de capitales están facilitando que se juegue con las actividades económicas en el mundo entero y las diferencias de impuestos en los distintos países para que, a través del llamado *dumping fiscal*, los grandes agentes económicos paguen muy pocos impuestos, de forma totalmente legal.

Pero los grandes capitales no se conforman con pagar pocos impuestos legalmente. Es ampliamente sabido que muchos de ellos recurren a múltiples subterfugios para no pagar impuestos saltándose la legalidad. El fraude fiscal es una práctica ampliamente generalizada, así como el recurso a paraísos fiscales, cuando no abiertamente potentes instancias de corrupción, que permiten que aquellos dotados de grandes medios económicos consigan pagar muy pocos impuestos.

En contrapartida, como los Estados necesitan cada vez más dinero, recurren a la mayoría de la población para que los financie. Y la ciudadanía se convierte en la suministradora de los fondos públicos necesarios a pesar de que una gran parte de ella puede encontrarse con grandes dificultades para satisfacerlos. La UE es un importante agente que ha impulsado el aumento de los impuestos al consumo, pagados igualmente por toda la población, mientras ha facilitado o, en el mejor de los casos, ha hecho oídos sordos a la evasión fiscal –por medios legales e ilegales– de la tributación de los grandes poderes económicos.

En este marco general de disminución de impuestos a quienes más tienen y aumento para los consumidores, el Estado español, en sus sucesivos gobiernos ha seguido la misma ruta. En 1978, al comienzo de la transición, se hizo una reforma fiscal profunda para financiar la Transición, que supuso un gran avance de la progresividad

fiscal; pero desde 1982 aquella progresividad fue atemperándose y disminuyendo hasta la situación actual, en la que el sistema fiscal del Estado español es fuertemente regresivo, está cuajado de figuras legales que permiten la evasión legal a los grandes poderes económicos y es muy permisivo con el fraude y la corrupción. En 2014 se ha aprobado la última reforma fiscal –por ahora⁴⁹ en que pese a una intensa propaganda señalando que los impuestos disminuyen para la mayoría de la población, lo que se ha hecho ha sido una importante reducción impositiva para quienes más tienen (intervalos más altos del IRPF y del Impuesto de Sociedades), se han mantenido las figuras impositivas favorables a las grandes fortunas (SICAV, ETVE, Fondos de Inversión) y el esfuerzo contra el fraude sigue siendo muy débil.

No vamos a realizar un estudio completo de lo que supone el sistema fiscal actual sino que trataremos de analizar la incidencia que el sistema impositivo ha tenido en la vida de la ciudadanía en los últimos años, centrándonos principalmente en los ingresos y en la capacidad del Estado de asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales tanto en origen externo como interno. Aunque nos detendremos en la reforma fiscal que propuso el Gobierno y aprobó el Parlamento de España en 2014 y que se puso en práctica desde el 1 de enero de 2015, procuraremos completarla con otras medidas de menor entidad jurídica pero no por ello menos importantes (amnistías fiscales, posibilidades de regulaciones, lucha contra el fraude, etc.), para controlar las obligaciones fiscales de quienes más deberían pagar. Intentaremos ver a quién favorece y a quién perjudica el sistema de impuestos que se establece con esta reforma. A pesar de su importancia, ya se ha señalado antes que no entraremos a analizar los gastos del Estado, dado que la consideración de muchos de ellos es materia de otros artículos de este informe. Tampoco entraremos a evaluar los sistemas de impuestos internacionales por la sencilla razón de que no existen: hay muchos proyectos en curso, pero ninguno de ellos parece haberse aproximado a la etapa de realización.

Dado que poco después de escribir estas líneas –marzo 2016–, cuando cambie el Gobierno, es probable que se produzca una nueva y significativa alteración del sistema fiscal, y no está demasiado claro que merezca la pena dedicarse a estudiar la reforma de 2014 en detalle, vamos a intentar realizar un breve análisis de la evolución del sistema impositivo español en los últimos años y bosquejar su probable evolución en el inmediato futuro.

3.2. Quiénes pagan los impuestos

LOS PRINCIPALES IMPUESTOS DEL SISTEMA FISCAL DEL ESTADO ESPAÑOL

Recuadro 7. Los principales impuestos

Los *impuestos directos* constituyen el conjunto de impuestos sobre la renta (los ingresos) de los

48. Impuestos progresivos, por el que pagan más que proporcionalmente quienes más tienen; impuestos regresivos, pagan más proporcionalmente quienes menos tienen.

49. Al haber cambios de Gobierno, aunque a 15 de marzo de 2016 todavía no se sabe en qué dirección serán, es probable que con el nuevo Gobierno el sistema fiscal experimente de nuevo cambios significativos.

particulares y sobre los beneficios de las sociedades. Se aplican sobre la renta que se recibe y el patrimonio que se posee. En la Unión Europea, cada estado miembro tiene potestad para fijar libremente los tipos de impuestos directos, así como las cargas fiscales sobre el ahorro y las plusvalías. En principio son impuestos progresivos. Los impuestos directos son los siguientes:

- El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- El Impuesto sobre Sociedades (IS) (sobre los beneficios de las empresas)
- El Impuesto sobre el Patrimonio
- El Impuesto sobre la Renta de No Residentes
- El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

Los *impuestos indirectos* son aquellos que se aplican a las operaciones de producción y de consumo, y afectan a la libre circulación de las mercancías y a la libre prestación de servicios. La Unión Europea ha armonizado⁵⁰ impuestos como el IVA, los impuestos especiales de carburantes, bebidas alcohólicas o tabaco para que ninguna modificación unilateral de estos impuestos falsee la competencia entre empresas. En principio, son impuestos regresivos.

- El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)
- Los Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)
- Los Impuestos Especiales
- Impuesto sobre las Primas de Seguros
- Tributos sobre el Juego

El sistema tributario de las Comunidades Autónomas: los que cada una de ellas establezca en virtud de la autonomía financiera que les es reconocida en la Constitución española. Además, las Comunidades Autónomas tienen derecho a una participación en el IRPF.

Los impuestos locales son aquellos que recaudan los ayuntamientos autorizados por la Ley del Estado. En principio regresivos. Las principales tasas municipales son:

- Impuesto de Actividades Económicas (IAE)
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles (contribución IBI)
- Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica
- Impuesto sobre el Incremento del valor de los terrenos (plusvalía)

Las cotizaciones sociales. (*Ver más abajo en el texto*)

A ellos se añaden otras figuras impositivas de menor importancia.

Además de los impuestos del Estado, directos, indirectos, los de las Comunidades Autónomas y los impuestos locales, un aspecto importante del sistema fiscal, particularmente en España, lo constituyen también las cotizaciones sociales, que son los pagos de carácter obligatorio efectuados a los organismos de la Seguridad Social o al Estado por los trabajadores y las empresas como contrapartida al derecho a las prestaciones sociales que provienen del Estado. En algunos países, por ejemplo en España, suponen una parte muy sustancial de los ingresos estatales, a pesar de que muy a menudo se pasan por alto en las consideraciones fiscales.

La presión fiscal es el porcentaje del total de impuestos (incluyendo cotizaciones sociales) recaudados en un país respecto al PIB; o mejor, expresa el porcentaje de renta o producción contable que los contribuyentes de un país destinan a cubrir los ingresos fiscales.⁵¹

QUIÉN PAGA LOS IMPUESTOS

El Cuadro 1 recoge las aportaciones correspondientes a los diversos impuestos en España:

Cuadro 1. Estructura de recaudación del Sistema Fiscal en España. % del PIB. 2000-2011

España	2000	2007	2010	2011	2013*	2011	2011
Estructura de recaudación						Lugar UE	Miles millones euros
Impuestos indirectos	12	11,9	10,7	10,2	11	27	108,5
Impuestos directos	10,6	13,5	9,9	9,9	10,3	15	105,5
Cotizaciones sociales	12	12,2	12,4	12,1	12,8	12	129
Declarados pero recaudación improbable	0,5	0,5	0,8	0,8	--		
TOTAL (Presión fiscal)	34,1	37,1	32,1	31,4	34,1	21	334

Fuente: elaboración propia con datos Eurostat 2013. () No estrictamente comparables por provenir de fuentes distintas.*

Para 2013, las cotizaciones sociales suponen el 12,8% del PIB, la mayor proporción del total de ingresos, aunque administrativamente correspondan al presupuesto de la Seguridad Social. Si, como sucede con frecuencia, se ignora este apartado, su omisión hace que el porcentaje de los impuestos en los ingresos públicos parezca más importante. Le siguen los impuestos indirectos con el 11% y los directos con el 10,3% respectivamente. Y otros impuestos, 3,9%. La suma de todo ello supone una presión fiscal del 34,1% del PIB.

Si en lugar del porcentaje del PIB tomamos el porcentaje de los impuestos recaudados, sin cotizaciones sociales, para 2011, los impuestos indirectos serían el 45% del total recaudado y los directos el 56%.

Un primer elemento a destacar es que son los trabajadores quienes hacen la mayor aportación al erario

50. Armonizar: igualar los tipos de impuesto en los distintos países de la Unión.

51. En las estadísticas convencionales se expresa como porcentaje del Ingresos tributarios/PIB. Sin embargo, nosotros consideramos que hay otras muchas formas de contabilizar la producción total, por lo que la denominamos la "producción contable", aunque debido a la familiaridad de la población con el concepto seguiremos llamándolo PIB en el resto del informe.

público. Excepto en 2003, los demás años la mayor proporción de la recaudación corresponde a las cotizaciones sociales. Habría que tener esto en cuenta cuando afirman tajantemente que *no hay dinero para los derechos sociales*. Además, una gran parte de estas aportaciones son proporcionales y no progresivas, por lo que la progresividad de los impuestos directos queda muy disminuida. Otro elemento interesante es también percibir que, si se incluyen las cotizaciones sociales, excepto en 2007, los impuestos indirectos –los que paga la ciudadanía independientemente del nivel de sus ingresos– son superiores a los impuestos directos –los que se pagan según los ingresos percibidos.

Ello supone que el sistema fiscal español es regresivo y, además, como veremos, los impuestos directos son los que disminuyen más, especialmente el impuesto de sociedades. El argumento de la Administración acerca de esta evolución es que los beneficios han disminuido con la crisis más que los ingresos personales, de los que una parte muy importante son salarios, pero esto no corresponde al periodo anterior a la crisis, en que también las declaraciones por el IS eran inferiores. Además, no está tan claro que el descenso de los beneficios para muchas empresas haya sido superior al de los salarios, que han caído muy sustancialmente.

La presión fiscal desde 2007 ha ido disminuyendo, a medida que avanzaba la crisis, siendo sustancialmente menor a la de los países europeos más ricos. Aunque se pueda interpretar que una parte de esta disminución ha sido causada por la crisis, si se toman datos de la UE (que no incluimos aquí pero están disponibles en Eurostat) el diferencial con la UE viene de mucho antes de la crisis. Para 2011, la presión fiscal en España era del 31,4% y la media de la UE, también en fuerte disminución, es del 39,5%, es decir, está 8,1 puntos por debajo de la media de la UE (unos 80.000 millones de euros) y muy por debajo de los países de nuestro entorno más próximo o la de los países que se nos presentan como modelos a imitar. Francia, Austria, Holanda, Suecia y Dinamarca están, todos ellos, por encima del 42%, y Dinamarca el 47,7%. Estas diferencias no son mayores porque las cotizaciones sociales son más altas que en la mayoría de otros países. Si así fuese, las diferencias serían todavía mayores. Si se excluyen las cotizaciones sociales, los impuestos pagados en España serían únicamente el 20,1% del PIB en 2011. Además, de 1995 a 2011 han disminuido más del 2% del PIB. Por tanto, España no es un país donde como media se paguen muchos impuestos. Otra cosa es quién los paga.

Entre los impuestos directos son los ingresos del trabajo los que, con mucha diferencia, realizan la mayor aportación. Con datos sobre las aportaciones de ambos impuestos en millones de euros, resulta que frente a 62.020 millones de euros devengados por los trabajadores en 2012, el 89,4% de todos los devengados por el IRPF, sólo 14.229 son devengados por los beneficios del capital, el IS. Parece que quienes más ingresos reciben por las diversas fuentes consiguen pagar muy pocos impuestos. Pero lo más grave es que esta tendencia

continúa y se incrementa; lo veremos al analizar la reforma fiscal de 2014.

La magnitud del déficit público causada por un deficiente sistema fiscal, la crisis económica y la deuda, junto con la presión de la Troika, obligó al Gobierno (del PP) a aumentar algunos impuestos temporalmente. Así se estableció un incremento temporal en el IRPF de 2011 a 2014, desde el 0,75% a los tipos más bajos hasta el 7% a los más altos, lo que elevó el tipo más alto de gravamen por el IRPF al 52%. Gravamen temporal que quedó eliminado con la reforma de 2014.

“Llama la atención el peso de la carga fiscal en los hogares con ingresos muy bajos, que acaban contribuyendo impositivamente “por encima” de lo que deberían, como consecuencia de la acumulación de pagos impositivos “independientes” que no tienen en cuenta su baja capacidad de pago. Bien sea por endeudamiento, o por el apoyo que reciben de otros familiares, estos hogares más pobres soportan una carga fiscal entre el 30 y el 36%, muy superior a la del resto de los hogares, incluso a la de los hogares más ricos (cuya carga fiscal no llega al 30%)”.⁵²

BREVE CONSIDERACIÓN DE LA REFORMA DE 2014⁵³

Frente al ambiente que se ha ido creando en estos años, en que lo importante es bajar los impuestos, dada la proximidad de varios procesos electorales y probablemente con la voluntad de dejar un sistema económico y fiscal muy favorable a los más ricos en caso de que perdieran las elecciones, el Gobierno del PP decidió realizar una reforma fiscal aprobada el 1 de agosto de 2014 (curiosa la fecha de aprobación en plena época de vacaciones). Previamente nombraron un comité de expertos que les asesorara, cuyo presidente fue el economista Lagares,⁵⁴ bien conocido en la profesión por su talante conservador.

La reforma ha afectado principalmente al IRPF, al IS y al Impuesto sobre la Renta de los no residentes. A pesar de que la propaganda gubernamental señala que se rebajan los impuestos a 20 millones de contribuyentes, un análisis de la misma indica que esta reforma está diseñada, como tantas otras, para favorecer a quienes más tienen.

52. Intermón-Oxfam, *Tanto tienes, tanto pagas*, p27. <http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/TantoTienesTantoPagas.pdf>

53. Ya se ha señalado que debido al cambio de gobierno esta reforma es posible que dure muy poco y el sistema cambie de nuevo a partir de 2016.

54. Estos últimos años se recurre con frecuencia a nombrar “comisiones de expertos” cuando se quiere plantear algún cambio legislativo de alcance (reforma de las pensiones, reforma fiscal). Con el argumento implícito que es una cuestión “técnica” y que son los expertos quienes deben señalar lo que se ha de hacer. Ello constituye una completa falacia, porque los “expertos” son aquellos que el gobierno considera que le dirán lo que desea y en los términos de referencia con que se convoca la comisión. La comisión de expertos en este país no es más que un mecanismo para legitimar las medidas que el Gobierno desea tomar.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

Con la reforma, en este impuesto los tramos de base imponible⁵⁵ se reducen de siete a cinco. La razón aducida es que así se simplifica la administración tributaria, pero, como veremos, supone un cambio favorable a los que tienen bases tributarias más altas. Asimismo, se reducen los tipos de gravamen⁵⁶ de toda la escala. Si, "rebajar impuestos también es de izquierdas" como señalaba algún participante del gobierno del PSOE, ¡el PP debe estar situado en la izquierda radical!

La nueva escala varía de 2015 a 2016, siendo menor la de 2016, es decir, la tendencia a la disminución de impuestos aumenta.

Cuadro 2. Cambios en los tipos de gravamen del IRPF

NUEVOS TRAMOS DE IRPF			
En euros			
BASE IMPONIBLE			
De	Hasta	2011	2012
0	17.707	24,00%	24,75%
17.707	33.007	28,00%	30,00%
33.007	53.407	37,00%	40,00%
53.407	120.000	43,00%	47,00%
120.000	175.000	44,00%	49,00%
175.000	300.000	45,00%	51,00%
300.000		45,00%	52,00%

BASE IMPONIBLE DESDE 2015			
De	Hasta	2015	2016
0	12.450	20%	19%
12.450	20.200	25%	24%
20.200	35.200	31%	30%
35.200	60.000	39%	37%
60.000		47%	45%

¿Qué suponen estos cambios? La reducción de tramos de base imponible afecta favorablemente a las rentas más altas. Respecto a la estructura de estos y los tipos de gravamen sólo se puede concluir que quienes realmente se han beneficiado de la reforma 2014 son las personas más ricas de este país. Hay, además, otras modificaciones aparentemente menores; por ejemplo, que las indemnizaciones por despido tengan ahora que pagar por este impuesto, que refuerzan la injusticia de esta reforma.

Como una ilustración de la distinta incidencia del IRPF en los distintos niveles de renta, y respecto a bases imponibles tomadas arbitrariamente presentamos el Cuadro 3.⁵⁷

Es obvio que los cambios en el IRPF de la reforma de 2014 están claramente dirigidos a disminuir la tributación de quienes tienen más ingresos, aunque parece que se presta también cierta atención a las clases medias (55.000 B.I.) pero más a las de clases medias más altas.

Es muy probable que la reforma del IRPF suponga una disminución de la recaudación, aunque la retórica del Ministerio de Hacienda asegure que la disminución de impuestos aumentará el crecimiento y esto a su vez la recaudación fiscal final. Los expertos calculan que la bajada del IRPF tendrá un coste global de 7.100 millones de euros entre los dos primeros años de aplicación de la reforma, frente a los 5.981 que espera el Ministerio. Llama poderosamente la atención que se disponga a disminuir la recaudación total por impuestos, en una situación en que se llevan ya años recortando gastos públicos importantes con el argumento de que no hay dinero.

BASE LIQUIDABLE DEL AHORRO

Dentro del IRPF, en nuestro sistema resulta que las cantidades percibidas por intereses del capital tributan a una escala distinta, más baja que la general del IRPF, lo que permite tributar considerablemente por debajo de la tarifa general del IRPF a las cantidades percibidas por intereses. Que los ingresos del ahorro tributen a una escala más baja que el tipo general del IRPF, que en su mayor parte corresponde al trabajo, es un verdadero escándalo, que ya venía de antes de la reforma, pero con esta se han ampliado las bases imponibles y rebajado los tipos de gravamen. Así pues, igual que con los tipos de IRPF generales, se percibe con nitidez que esta reforma favorece a quienes reciben más ingresos por el ahorro.

IMPUESTO DE SOCIEDADES (IS)

Otro de los tributos directos importantes lo constituye el IS, aunque ya se ha señalado que la recaudación por este concepto es muy inferior a la del IRPF.

Aparece aquí ya un primer elemento a destacar: según los datos de distribución de la renta primaria en España, desde el año 2000 al 2011 aproximadamente el 41-42% fue a salarios brutos (que tributan por el IRPF que constituye el 44% de la recaudación) y el 46-47%

55. Base imponible: el importe por el que el sujeto pasivo está sujeto al impuesto y sobre la que se calcula lo que tiene que tributar.

56. Tipos de gravamen: los porcentajes que se aplican a la base imponible para calcular lo que hay que pagar.

57. Es un ejemplo extremadamente simplificado que sólo sirve para ilustrar la diferencia y no se deben tomar como casos reales.

Cuadro 3. Ejemplo de la incidencia de los cambios en la escala del IRPF

B. Imponible	Tipo 2012 %	Tipo 2016 %	Cuota. Tipo 2012	Cuota tipo 2016	Diferencia 2016-2012	% sobre B.I.	Ingresos netos restantes
18.000	30	24	5.400	4.320	-1.080	6	13.680
55.000	47	37	25.850	20.350	-5.500	10	49.500
300.000	52	45	156.000	135.000	-21.000	7	165.000

al capital (que tributa por IS y que recauda el 10%, ver Cuadro 4).⁵⁸ Aunque la parte que va al capital comprende las amortizaciones del capital y la renta mixta (trabajo y capital de las pequeñas empresas y los autónomos), ¿cómo es que la tributación presenta proporciones tan distintas? Parece que el sistema impositivo que en teoría se supone que debe contribuir a igualar la distribución de las rentas, muy poco hace en este país para disminuir la desigualdad, como veremos más adelante. El Gobierno, para justificar los cambios que introduce en el IS, se refiere a la necesidad de estimular la competitividad de las empresas, a nivel interno e internacional. Además de que es dudoso que la disminución del impuesto sobre beneficios aumente la competitividad, parece que sea el Gobierno el que ha de lograr la competitividad de las empresas, en lugar de ser una tarea que les incumbe directamente a las mismas.

Es conocido que este impuesto está plagado de posibilidades de deducciones, exenciones, subvenciones, etc., etc., etc. Aunque en esta reforma se eliminan algunas deducciones del sistema anterior (entre ellas inversiones medioambientales y por reinversión de beneficios extraordinarios), continúan o se amplían muchas bonificaciones, permitiendo que continúe esencialmente inalterado el IS.

Si los tipos de IRPF son ya bastante ilustrativos de la disminución de impuestos, este efecto se intensifica con los tipos del IS. Unos pocos tipos se mantienen igual, y todos los demás bajan.

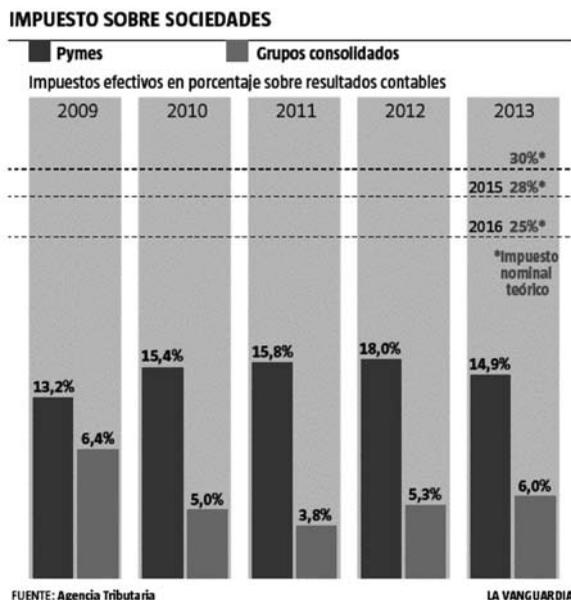
Cuadro 4. Tipos de gravamen del Impuesto sobre Sociedades

Sujeto pasivo	2014	2015	2016
Tipo general	30	28	25
Entes de crédito	30	30	30
Entes nueva creación	15-20	15	15
Entes <5m. y 25 empleados	20-25	25	25
Empresas <10M	25-30	28	25
Mutuas, etc.etc.	25	25	25
Coops. Protegidas	20-30	20	20
SICAV, Fondos Inversión	1	1	1
Fondos de pensiones	0	0	0
Tipo efectivo %	(2009) 17,5	(2012) 19,3	

Con la reforma se equiparan los tipos de gravamen de las grandes y pequeñas empresas con el argumento que la diferencia no resta estímulos al crecimiento de las pequeñas empresas. Asimismo, los porcentajes de las SICAV, los fondos de inversión –cuyos beneficios tributarán al 1% y los de pensiones al cero %–⁵⁹ se mantienen iguales en la forma tan favorable que tenían anteriormente, aunque estas figuras fiscales han sido criticadas desde todos los ámbitos. A pesar de que las mismas constituyen parte del IS, los trasladamos al apartado de elusión fiscal porque nos parece más adecuado a nuestros propósitos.

En el Gráfico 6 se observa la evolución real de este impuesto.

Gráfico 6. Impuesto sobre sociedades



Es muy destacable la diferencia entre los tipos nominales y los efectivos. Antes de la reforma de 2014, el tipo efectivo (lo que realmente pagaban) estaba más de 10 puntos por debajo del primero, incluso en 2012 cuando ya había subido algo. Como había muchos comentarios críticos sobre la divergencia entre las dos clases de tipos, el Gobierno ha recurrido a la “solución más sencilla”: reducir la diferencia pero manteniendo baja la tributación, modificando a la baja el tipo nominal –5 puntos a las grandes empresas–, como se ha hecho en esta reforma. Ya se ha señalado más arriba que España se sitúa a un nivel sustancialmente inferior de tributación en relación con los países de nuestro entorno.

Es destacable la baja imposición de las grandes empresas: “Las grandes multinacionales en España pagan unos impuestos que corresponden al 6% del resultado contable, cuando el tipo nominal de las sociedades se sitúa, tras la reforma de este año en un (teórico) 28%... [mientras que] las pymes suelen pagar en proporción, más del doble en carga impositiva, ya que el tipo real sube hasta el 14,9%... Las grandes empresas se ahorran, gracias a la ingeniería fiscal, unos 7.226 millones de euros al año”⁶⁰.

58. Consejo Económico y Social, Informe 03/2013. *Distribución de la renta en España: Desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. <http://www.ces.es/documents/10180/526241/Inf0313.pdf>

59. Debe entenderse que esta tributación no es por lo que cobran los pensionistas, que está sujeta al tipo normal de IRPF, sino los beneficios de las empresas dedicadas a negociar con los fondos de pensiones.

60. La Vanguardia, 12.10.15.

En el IS, las empresas pasaron de aportar al Estado 44.823 millones de euros, correspondientes al 22,3% de los ingresos fiscales en 2007, a contribuir con sólo 16.198 millones de euros (el 10,2% de los ingresos fiscales totales) en 2010. Una caída mucho mayor que la de la recaudación total, la del IVA y la de la actividad económica en su conjunto (el PIB entre 2007 y 2010 tan sólo disminuyó un 0,5%). Si bien es cierto que en 2009 y 2010 se destruyeron bastantes empresas y otras entraron en concurso de acreedores, ni esto ni la caída de la actividad económica justifica la magnitud del descenso en la recaudación, como cabría pensar. Una parte de la caída fue debida a la rebaja del IS para grandes empresas (que bajó del 35% al 30%) que aprobó el Gobierno del PSOE en 2006 y que entró en vigor en 2007. Otra parte a que, simplemente, un gran número de empresas aprovecharon muchos de los mecanismos dentro del sistema para dejar de pagar impuestos. Como vemos, la reforma de 2014 no hace más que intensificar esta tendencia.

Los impuestos sobre el patrimonio y sucesiones han sido trasladados a las comunidades autónomas, en las que hallamos situaciones bastante inestables y diferenciadas: el de patrimonio se eliminó pero ha sido reintroducido y el de sucesiones corresponde a las comunidades autónomas, por lo que hay 18 sistemas impositivos distintos y algunas comunidades lo han eliminado del todo.

No trataremos el Impuesto sobre Rentas de no Residentes por no considerarlas tan significativas para el tema que aquí nos ocupa. Tampoco entraremos en el tema de los beneficios fiscales (exenciones por razones diversas) porque aunque son significativas y añaden a la injusticia de este sistema no son esenciales y alargarían demasiado este trabajo.⁶¹

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

Entre los impuestos indirectos nos concentraremos en el IVA porque es el más importante cuantitativamente y también el más útil para evaluar la incidencia de los impuestos en la vida cotidiana de la ciudadanía.

Lo primero que hay que decir es que la reforma aprobada es limitada, debido a que la normativa del IVA está armonizada a nivel comunitario (Directiva 2006/112/CE). Al no haberse modificado esta última, el legislador español no puede llevar a cabo una reforma de la norma que la transpone a nuestro Derecho interno, la Ley del IVA.

Los tipos impositivos actuales del IVA son los mismos desde la última reforma de 2006, en que fueron exigidos por la UE, y sólo han experimentado modificaciones para algunos productos específicos. Los tipos actuales son: el tipo general del 21%, que afecta a casi todas las transacciones, el tipo reducido para otros (10%) y un tipo superreducido para artículos de primera necesidad. La tendencia es a reducir los tipos mínimo y reducido y hacer que todas las transacciones estén sometidas al 21%.

El IVA se paga por el consumo de cualquier bien independientemente de los ingresos del consumidor. Por

lo tanto, en proporción afecta mucho más a aquellas personas cuyos ingresos son bajos que a quienes perciben ingresos más altos. Contribuye fuertemente a la injusticia tributaria.

Por otra parte, la ingeniosidad de los defraudadores es amplia. Se comenta mucho que todos los españoles defraudamos en el IVA, lo que responde bastante a la realidad, pero los datos de la Agencia Tributaria señalan con claridad que también en el IVA son los grandes agentes económicos los grandes defraudadores. La Agencia Tributaria detecta al menos 100 millones de euros anuales defraudados por unos 250 empresarios y más de 1000 (grandes) contribuyentes han sido denunciados desde 2011 por la AEA; entre 2006 y 2008 se detectaron tramas carrusel que defraudaban desde 100 hasta 400 millones de euros en una sola operación.⁶²

Sin embargo, las transacciones financieras en España (al igual que en muchos otros países) están exentas de IVA, por lo que el Estado deja de recaudar 2.500 millones de euros anuales (30.000 millones en la Unión Europea).

LOS IMPUESTOS ESPECIALES Y LAS TASAS

Los impuestos especiales son impuestos indirectos porque se aplican a determinados *productos* y son proporcionales *con* su importe, de manera independiente a la renta del consumidor. En esta tesitura, el comportamiento es análogo al del IVA. Actualmente, los impuestos especiales tienen una denominación europea, que se traduce en la existencia obligatoria de estos impuestos en todos los países miembros de la UE para el tabaco, el alcohol y productos derivados, cerveza e hidrocarburos. En España contamos con impuestos especiales específicos sobre la electricidad y determinados medios de transporte. No han sido modificados significativamente en la reciente reforma fiscal.

Respecto a las tasas, es necesario señalar que no son impuestos, aunque a menudo se confundan ambos conceptos. La tasa corresponde al pago que una persona realiza por la utilización de un servicio generalmente prestado por el Estado. Por tanto, si el servicio no es utilizado, no existe la obligación de pagar. Aunque no podemos revisar aquí las tasas, sí es necesario añadir que desde hace varios años la cuantía de las tasas, que era relativamente baja, ha ido aumentando, así como que se han ido estableciendo tasas por servicios que hasta recientemente eran gratuitos (por ejemplo, las tasas por el registro civil). Ambos aspectos perjudican a las clases más modestas. Es conocido el tema de las tasas por ser-

61. En el año 2011 las empresas españolas dejaron de pagar legalmente un total de 28.210 millones de euros en beneficios fiscales, que según los Presupuestos generales del Estado son: 'la disminución de ingresos tributarios que, presumiblemente, se producirá a lo largo del año, como consecuencia de la existencia de incentivos fiscales orientados al logro de determinados objetivos de política económica y social'.

62. El Mundo, 9.11.16.

vicios judiciales que fueron impuestas por el Gobierno y eliminadas por reclamaciones del Defensor del Pueblo.

No obstante, la evaluación del IVA y demás impuestos indirectos no se puede hacer por sí mismos, de forma independiente, sino en relación con los impuestos directos. El peso de los impuestos indirectos perjudica a las clases sociales de ingresos más modestos, puesto que han de pagar el mismo porcentaje que aquellas capas sociales con muchos más ingresos. Paga igual el 21% del IVA por ir al cine quien tiene ingresos de 800 euros al mes (si se puede permitir ir al cine alguna vez) que el que percibe 10.000 euros mensuales. Además, al ser cada vez menos los productos con IVA reducido (4 y 10%), el 21% afecta incluso a los productos de primera necesidad, lo que supone un fuerte porcentaje de los ingresos de las clases sociales con menos ingresos.

Resumiendo: Tras haberlo revisado, aunque sea someramente, se puede afirmar que el sistema fiscal español está seriamente sesgado para favorecer a los más ricos, y que la reforma de 2014 ahonda y profundiza intensamente en esta tendencia.

De forma que surge espontáneamente la pregunta *¿es la Reforma Fiscal o la Lotería lo que les ha tocado a los más ricos? La última reforma fiscal realizada en España se ha hecho claramente para favorecer a quienes tienen las rentas más altas.*

3.3 Quiénes no pagan impuestos

En todas las sociedades hay personas e instituciones que, teniendo la obligación de pagar impuestos, evitan su pago. Hay dos formas principales de hacerlo: la llamada *elusión fiscal*, por el que el pago se evita legalmente, es decir recurriendo a subterfugios legales, cumpliendo la ley; y el *fraude Fiscal* o la *evasión Fiscal*, por el que se evita el pago de los impuestos por medios ilegales, ilícitos, dejando de cumplir la ley. Se suele prestar mucha atención al fraude fiscal y mucho menos a la elusión tributaria, aunque su importancia no es menor. Para nosotros el fraude legal –la elusión– no supone menos una evasión tributaria, por lo que lo incluimos en nuestro análisis.

A menudo, cuando se analiza un sistema fiscal, se constata que la referencia a quienes no cumplen sus obligaciones impositivas suele limitarse a uno o varios párrafos al final de los informes consultados. Sin embargo, en este trabajo queremos prestarles bastante atención, tanto por la injusticia que ello supone para el resto de la población, como porque las cantidades defraudadas están alcanzando cifras escandalosas, precisamente en un periodo en que las autoridades se empeñan en recortar los derechos sociales bajo el pretexto que no hay dinero.

EL FRAUDE FISCAL

El fraude fiscal consiste en que un sujeto pasivo⁶³ no cumple las obligaciones legales que tiene de pagar impuestos. La evasión fiscal es una palabra distinta para describir el mismo fenómeno. Hace referencia a acuer-

dos ilegales cuyo objetivo es ocultar o ignorar obligaciones fiscales. En otras palabras, el contribuyente pagará menos impuestos de los que establece la ley por la ocultación de ingresos o información a la Agencia Tributaria.

Se puede incurrir en fraude fiscal bien directamente por no pagar los impuestos debidos al fisco, o bien por ocultar las actividades que debieran pagar (economía sumergida o economía en negro). La economía sumergida en el Estado español se estima en torno a los 253.000 millones de euros o entre el 19 y el 29% del PIB,⁶⁴ uno de los porcentajes más altos de la UE.

El conjunto de los dos aspectos hace que a partir de 2012 se estima que el sector público deja de percibir por fraude en torno a los 89.000 millones de euros al año. En la información existente sobre el fraude en la UE se percibe la gran magnitud del fraude fiscal en toda la Unión, que se estima en torno al billón de euros, estando España entre los primeros de la fila entre los de la UE15, que son aquellos a quien nos dicen debemos imitar.

A menudo se señala que España es un país de defraudadores. Sin duda las cifras de fraude permiten calificarlo de este modo, pero no todos los españoles defraudan ni los que lo hacen defraudan por igual. Aunque no se conocen muchos datos, algunas informaciones permiten concluir que “el 86% de los que tienen fortunas de más de 10 millones de euros evaden sus obligaciones fiscales. El 45% de los que tienen entre 1 y 10 millones de euros eluden al fisco. El 18% de los que tienen entre medio millón y 1 millón de euros, defraudan actualmente a la Hacienda Pública...”.⁶⁵ Es decir, son los más ricos, los más poderosos económicamente quienes defraudan más, principalmente los empresarios, en especial las grandes empresas y las profesiones liberales, aunque se suele acusar a los trabajadores autónomos que defraudan cantidades muy inferiores, mientras que los asalariados no tienen apenas posibilidades de defraudar.

Prueba de ello son los nombres de la lista Falciani –en 2010, Hacienda fue informada por Francia de la

63. Sujetos pasivos: personas o entes que deben pagar los impuestos

64. Según las distintas fuentes de estimación, aunque la cifra del 24,6% es la más citada. Por su propia naturaleza el importe de la economía sumergida sólo puede estimarse aproximadamente, y estas estimaciones varían mucho según las diversas fuentes. Durante la crisis, la economía sumergida parece que ha engordado en 60.000 millones de euros, a razón de casi 15.000 millones de euros anuales entre los ejercicios 2008-2012.

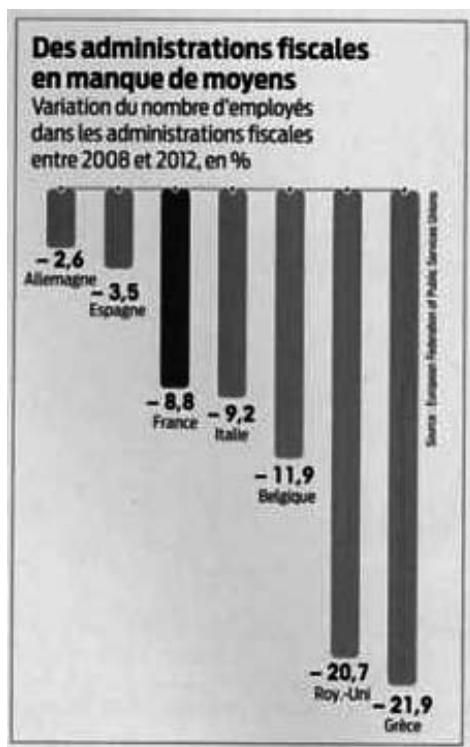
Los datos que utilizamos en esta parte provienen de la web de los Técnicos de Hacienda, GESTHA y del libro editado por Juan José Hinojosa y Miguel Ángel Luque, *Medidas y procedimientos contra el fraude fiscal*. Atelier, 2012; además de *La economía sumergida pasa factura*, GESTHA y Universidad Rovira y Virgili, 2014. http://www.gestha.es/archivos/actualidad/2014/2014-01-29_InformePrensa_EconomiaSumergida.pdf

65. Juan José Hinojosa y Miguel Ángel Luque, *Medidas y procedimientos contra el fraude fiscal*. Atelier, 2012.

existencia de cientos de cuentas opacas de españoles en el banco HSBC en Suiza. El Gobierno (del PSOE) instó amablemente a los defraudadores a que regularizaran su situación. En ese caso, hubo un trato de favor, que consistió en avisar a esos defraudadores para que hicieran una declaración a posteriori y eludir así otras sanciones y el castigo penal pagando un recargo, explican desde los Inspectores de Hacienda del Estado (IHE). De estos, 306 se acogieron a esa segunda oportunidad y presentaron declaraciones complementarias a las que se les impuso el recargo correspondiente a tributaciones fuera de plazo. Ese mismo año la lista Lagarde⁶⁶ sirvió para identificar también a 659 presuntos evasores fiscales en España.

Esta magnitud de fraude no podría existir si las instancias oficiales no fueran muy benevolentes con el mismo. Los inspectores y los técnicos de Hacienda están constantemente clamando por la necesidad de mejoras en los procedimientos de control impositivo y señalando posibilidades y procedimientos concretos que podrían conducir a disminuir el fraude...

Gráfico 7. A las administraciones fiscales les faltan medios. % de variación del número de empleados en las administraciones fiscales entre 2008 y 2012



Fuente: Alternatives Economiques.

Sin embargo, continúa disminuyéndose el número de funcionarios dedicados a esta función y recientemente se ha limitado el tiempo que se puede dedicar a la misma a 18 meses, lo que hace casi imposible que se pueda hacer el seguimiento de fraudes importantes, especialmente con implicaciones internacionales. ¡Son

muchas las pruebas de "la buena voluntad" de la Hacienda pública con los defraudadores!

La Agencia Tributaria ha emprendido, también, una ofensiva contra el fraude fiscal cometido por artistas, profesionales y otros contribuyentes a través de las que denomina sociedades instrumentales, que consisten en lo siguiente: a partir de una determinada cuantía de renta, bastante baja por cierto, los tipos impositivos del IRPF son más elevados que los del IS. Por ello, algunos contribuyentes optan por tributar por este último, prestando sus servicios a través de una sociedad (a menudo ficticia) al margen de una relación de empleo.⁶⁷ Según Hacienda, esto constituye un fraude fiscal, pero otros asesores mantienen que en nuestro ordenamiento jurídico son posibles las sociedades unipersonales. En cierto modo es la ambigüedad en la legislación la causante de las dudas respecto a las sociedades de un solo socio que es a las que, sobre todo, se refiere la Agencia Tributaria.

A pesar de la existencia de una serie de planes de lucha contra el fraude desde 2005, entre 2005 y 2008 apenas se lograron recaudar 28.000 millones de euros, frente a los 280.000 estimados como defraudados en el mismo periodo. La caída por la recaudación del IS en 2007 (antes de la crisis) experimentó un descenso del 18% a pesar de que según la Central de Balances del Banco de España los beneficios empresariales globales habían crecido en un 15% aproximadamente. En términos absolutos, en 2008 y 2009 la pérdida acumulada por fraude en el IVA y el IS ascendió a 46.000 millones. Hasta 2010 la recaudación a través de los planes llegó a 45.000 millones, y sólo en 2011 a unos 11.500 millones (aproximadamente un 17% del fraude estimado). Asimismo, es sabido que en España se utiliza el 17% de billetes de 500 euros de todos los que se manejan en la zona euro, lo que es un claro indicador de fraude.

Aunque el objetivo de este trabajo no es tratar de la corrupción, no se puede ignorar que esta es también

66. La lista Falciani es una relación que contiene los nombres de unos 130.000 potenciales evasores fiscales en el mundo con cuentas no declaradas en la sucursal en Ginebra (Suiza) del banco británico HSBC. Recibe el nombre de "Falciani" por Hervé Falciani, un informático, ex trabajador del banco, que la filtró desde su puesto de trabajo.

Relacionada con esta lista está la Lista Lagarde, un subconjunto de 2000 nombres pertenecientes a la Lista Falciani. Recibe el nombre de Lagarde por la entonces ministra de economía francesa Christine Lagarde (hoy directora general de FMI), quien en octubre de 2010 la envió (unos 2000 nombres) a funcionarios griegos para ayudarles a tomar medidas con la evasión fiscal. Sin embargo, pasaron dos años más hasta que la Lista Lagarde fue conocida públicamente, cuando el periodista griego Kostas Vaxevanis la publicó en su revista Hot Doc, protestando así contra el fracaso del gobierno griego para comenzar una investigación.

67. Esta figura jurídica y el debate acerca de la misma ha sido muy publicitado a causa de la utilización por Juan Carlos Monedero, de Podemos, de esta figura jurídica para disminuir la tributación de sus ingresos, hasta que ante la presión que se le ha hecho, ha realizado una declaración complementaria. Lo que significaría que este "arreglo" no es posible, aunque parece que en otras instancias sí se ha permitido.

parte importante del fraude fiscal. No hacemos más que mencionarlo ya que tratarla necesitaría de otro trabajo, pero la mera referencia es necesaria debido a la magnitud y escandalosa situación que ha alcanzado la corrupción en este país.

LA ELUSIÓN FISCAL

La elusión fiscal consiste en tratar de minimizar o eliminar impuestos que deberían pagarse, utilizando medios legales para ello. Básicamente, la elusión fiscal aprovecha vacíos legales para obtener ventajas fiscales no previstas en un principio por las autoridades tributarias. Sin duda el fraude fiscal es ilegal y moralmente reprochable, mientras que la elusión en principio no tendría este carácter, dado que es permitida por la ley y consiste en que se manejan las prescripciones fiscales de forma de evitar el pago, pero moralmente se aproxima mucho al fraude. En realidad, es bordear o sortear la ley, aprovechar una norma tributaria que estaba pensada para otra cosa con el objetivo de pagar menos impuestos. La elusión fiscal cuenta con el beneplácito de quienes dirigen el sistema fiscal.

Es sobre todo en el esfuerzo de los gobiernos por captar a los grandes capitales hacia sus respectivos países (mantener los autóctonos y atraer los foráneos) donde se aplica con mayores ventajas la elusión fiscal. Los gobiernos tratan de presentarles condiciones fiscales muy favorables que reducen sustancialmente la imposición fiscal debida. Esta situación que permite no pagar o pagar muy pocos impuestos ha llegado a adquirir tal importancia que la propia UE está exigiendo a algunos países que recuperen los impuestos que han permitido no pagar a las empresas transnacionales. Bélgica, Alemania y Holanda son países que a través de lo que denominan tax rulings (normas fiscales) facilitan a las grandes empresas transnacionales que evadan el pago de impuestos.⁶⁸ Asimismo, ya se ha señalado que en el capitalismo moderno hay potentes asesorías legales, especializadas en la ingeniería financiera, precisamente para que los agentes económicos eviten pagar impuestos pero dentro de la legalidad.⁶⁹ Por ejemplo, en el Estado español existe la figura jurídica de las SICAV (3.113 de ellas en 2012), que gestionan un patrimonio de 26.154 millones de euros. En Madrid, por ejemplo, el impuesto sobre el patrimonio de las grandes fortunas tiene una bonificación del 100% y es sabido que algunas Comunidades Autónomas han eliminado el impuesto de sucesiones, de forma que, de modo totalmente legal, existen unas provisiones que les permiten prácticamente no pagar impuestos. De la misma manera, “El régimen especial de las empresas de tenencia de valores extranjeros (ETVE) ha hecho que las grandes empresas internacionales hayan tomado España como base de sus operaciones en Europa, para pagar pírricamente por pingues cuando no formidables beneficios (recuérdese el caso Exxon Mobile de 2010)”.⁷⁰ “Las ETVE integradas en grupos consolidados obtuvieron un beneficio exterior exento de 1.127 millones” El propio Ministerio de Economía reconoce que “son sociedades instrumentales

cuya existencia obedece a estrategias de optimización fiscal dentro de un mismo grupo empresarial y en muchos casos carecen de efectos económicos directos.”⁷¹ En el Recuadro 6 se ha señalado que incluso el G20 y la OCDE decidieron tomar cartas en el asunto, ya que consideran que con la elusión fiscal los estados pierden entre el 4 y el 10% de la recaudación del impuesto de sociedades, entre 88.000 y 211.000 millones de euros.

Un ejemplo conocido es el de Inditex (Zara y otras empresas), que ha decidido canalizar todas sus operaciones de comercio electrónico a través de una sociedad irlandesa, ITX E-Commerce Ireland Limited, con domicilio social en la quinta planta del edificio de oficinas Hainault House, en Dublín. De esta forma tributarán al 12,50 % por impuesto sobre sociedades frente al 30 % nominal que hubieran tenido que pagar en España.

Otro ejemplo, muy claro y con casos muy importantes de elusión fiscal totalmente permitida en el ámbito europeo, consiste en el escándalo de Luxemburgo –conocido como LuxLeaks–, país en el que el presidente, actualmente Presidente de la Comisión Europea, Sr. Juncker, pactó con las empresas multinacionales para que no pagaran o pagaran muy pocos impuestos ¿¡Qué se puede esperar de la mejora del sistema fiscal de la UE si su Presidente actual tiene tales antecedentes!?

Recuadro 8. Luxleaks

Más de 300 multinacionales (entre ellas, Pepsi, Amazon, Deutsche Bank, Ikea, Walt Disney, Skype,...) llegaron a acuerdos secretos con Luxemburgo para pagar menos impuestos. A través de complejas estructuras legales y contables, las compañías movían sus beneficios de los países donde desarrollan su actividad a Luxemburgo, país en el que disfrutaban de una imposición tributaria muy baja, con tipos inferiores al 1%. Todo absolutamente legal⁷².

Es evidente que las grandes empresas extranjeras, utilizando técnicas de ingeniería financiera, logran no pagar

68. El actual presidente de la Comisión Europea, Jean Claude Juncker, ha sido uno de los dirigentes políticos que en su etapa de presidente de Luxemburgo se distinguió por favorecer con estas prácticas a las grandes empresas.

69. Es bastante frecuente, incluso, que altos funcionarios de Hacienda, bien jubilados o por medio de excedencias laborales, aprovechen su experiencia hacendística para establecer empresas de asesoramiento para orientar a grandes empresas o importantes fortunas sobre cómo pagar menos impuestos legalmente

70. Juan José Hinojosa y Miguel Ángel Luque, *Medidas y procedimientos contra el fraude fiscal*, p. 472. Atelier, 2012.

71. La Vanguardia, 12.10.15.

72. Marc Font, *Deu transnacionals que utilitzen l'Estat espanyol com un paradís fiscal*. <http://www.elcritic.cat/actualitat/deu-transnacionals-que-utilitzen-estat-espanyol-com-un-paradis-fiscal-2547>

casi impuestos, mientras que las empresas españolas les van a la zaga. Aún más. No sólo las empresas pagan pocos impuestos, sino que de ellas, son las empresas más pequeñas las que pagan algo más. Según Intermón-Oxfam “en 2011, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) aportaron el 76% de la recaudación por Impuesto sobre Sociedades, a pesar de que su volumen de beneficios fue un 32% menor que el de las grandes empresas. Dicho de otro modo, las grandes empresas generaron en 2011 el 60% de los beneficios totales del sector empresarial en España, y sólo aportaron el 24% de la recaudación total por el Impuesto sobre Sociedades”⁷³. La presión fiscal de las grandes empresas, es excepcionalmente baja, llegando a pagar un 3,5% sobre el total de sus resultados. 33 de las 35 empresas del IBEX35 tienen filiales en paraísos fiscales, sobre las que apenas facilitan información. La presión fiscal de las grandes empresas, es excepcionalmente baja, llegando a pagar un 3,5% sobre el total de sus resultados. 33 de las 35 empresas del IBEX35 tienen filiales en paraísos fiscales, sobre las que apenas facilitan información. La presión fiscal de las grandes empresas, es excepcionalmente baja, llegando a pagar un 3,5% sobre el total de sus resultados. 33 de las 35 empresas del IBEX35 tienen filiales en paraísos fiscales, sobre las que apenas facilitan información. No es posible ignorar la importancia de estas posibilidades de evadir impuestos, que, además, están estrechamente relacionadas con el poder económico de los sujetos pasivos. Oxfam ha analizado la información pública disponible sobre más de doscientas empresas, entre ellas las 100 más grandes del mundo y las socias estratégicas del Foro Económico Mundial, y ha encontrado pruebas de que 9 de cada 10 tienen presencia en al menos un paraíso fiscal.⁷⁴ La elusión impositiva es legal, pero no moral, y mucho menos solidaria.

Elementos destacados de la elusión fiscal consisten en algunas figuras fiscales que permiten que la tributación sea muy baja, entre ellas las SICAV, los fondos de Inversión y las ETVE, con porcentajes de tributación casi nulos en la práctica.

LAS SOCIEDADES DE CAPITAL VARIABLE (SICAV)

Las SICAV son Instituciones de Inversión Colectiva (IIC), como los fondos de inversión, y, aunque existen algunas diferencias entre ambos, tributan igualmente al 1% en el IS por sus beneficios (mientras que las empresas tributaban al 30% nominal, aunque diez puntos por debajo en tributación efectiva).

El problema con las SICAV es que acaban siendo utilizadas por personas con grandes capitales como instrumento de inversión privada para aprovechar las ventajas de las IIC, sobre todo la de no tributar hasta que no se rescata la inversión. Una persona puede tener su participación en la sociedad, y mientras no la saque, pudiendo pasar años, no tiene obligación de declararlo. Ocurre lo mismo con un fondo de inversión. Se tiene que declarar en patrimonio, pero los rendimientos, hasta que no se rescatan, no se declaran.

Para constituir una SICAV hacen falta al menos 100 participantes y un capital mínimo de 2,4 millones de

euros. En la mayoría de los casos, hasta ahora, las SICAV eran más bien “familiares”. De los 100 accionistas necesarios, puede suceder que uno o unos pocos concentren el 99,99% de las acciones y los otros 99 testaferros (conocidos como mariachis) los ponga el agente ejecutivo (banco u otro) con participaciones ridículas en el capital (pueden tener apenas un 0,01%).

Las SICAV se crearon en España con la idea de competir con las posibilidades que se estaban dando en otros países para los grandes capitales, de forma que las grandes fortunas tuviesen opciones para quedarse en el país. Funcionan más o menos de forma similar en toda la UE, y en algunos lugares, como Luxemburgo, donde todavía existe el secreto bancario, se ofrecen todavía mejores condiciones, como más facilidades para crearlas y una tributación del 0,01% anual sobre el valor neto de los activos. Este es uno de los argumentos que más se utiliza para no modificarlas: que los capitales se irán a las SICAV de otros países.

LOS FONDOS DE INVERSIÓN

Otra de las figuras tributarias que favorecen mucho a las grandes fortunas son los fondos de inversión. Estos están igualmente exentos de tributación hasta el momento del reembolso. Sólo entonces se aplicará una retención a cuenta del IRPF sobre las plusvalías que se obtengan, según la normativa fiscal vigente.

Según el director general de Inverco, “las grandes ventajas de los fondos de inversión son dos: el diferimiento fiscal (la posibilidad de atrasar el pago de los impuestos hasta el reembolso) y la posibilidad de realizar traspasos de un fondo a otro sin necesidad de ajustar cuentas al fisco. Ambas ventajas son exclusivas de estas instituciones de inversión colectiva y permiten aplazar el pago de impuesto sin límites. De forma indefinida. Quien mantenga su ahorro y la rentabilidad derivada del mismo en fondos, no tendrá que pagar al fisco. ... [Además] Si durante el ejercicio ha cambiado el ahorro de un fondo a otro, no tiene ninguna obligación de declarar el movimiento a Hacienda”.⁷⁵ No hace falta ahondar mucho en este tema cuando el Director General de Inverco lo explica tan claramente. Y otro colega suyo añade: “De esta manera es posible pasar de la renta fija a la renta variable o de la bolsa asiática a bonos convertibles, sin necesidad de declarar a Hacienda”.⁷⁶

73. Intermón-Oxfam, *Tanto tienes, tanto pagas*, p 26.

74. Intermón-Oxfam, *Informe sobre Desigualdad*, p.24. 2016

75. Inverco es la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones, y agrupa, en calidad de miembros asociados, a la práctica totalidad de las Instituciones de Inversión Colectiva españolas (Fondos y Sociedades de Inversión), a los Fondos de Pensiones españoles, y a las Instituciones de Inversión Colectiva extranjeras registradas en la CNMV a efectos de su comercialización en España.

76. José Luis Jiménez, *Renta 2013: guía fiscal básica (y algún truco) sobre fondos de inversión*. <http://www.finanzas.com/noticias/mercados/fondos-inversion/20140507/renta-2013-guia-fiscal-2659014.html>

ENTIDADES DE TENENCIA DE VALORES EXTRANJEROS (ETVE)

A estas figuras jurídicas ha de añadirse desde 1995, renovada en 2004, la legislación fiscal respecto a las ETVE, por el cual muchas grandes empresas extranjeras quedan prácticamente exentas del pago de impuestos, constituyendo España en la práctica un paraíso fiscal para las empresas extranjeras.

Las ventajas fiscales de la ETVE consisten en “la exención de los dividendos percibidos por la ETVE cuando procedieran de participaciones significativas en entidades no residentes en territorio español que realizaran actividades empresariales en el extranjero así como las rentas (incluidas las plusvalías tácitas) obtenidas en la transmisión de tales participaciones”.⁷⁷ Definición oscura donde la haya. Para poder optar al régimen de ETVE, la empresa debe tener un objeto social consistente en la gestión y administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes, y para gozar de la exención deberá tener al menos un 5% de los fondos propios de las entidades extranjeras o un valor de adquisición superior a 6 millones de euros, así como disponer de medios materiales y personales para la gestión y administración de las participaciones en las entidades no residentes. Es decir, tienen que ser grandes empresas.

Algunas de las multinacionales más importantes que se han beneficiado de este sistema en España son Microsoft, Vodafone, Holding Europe, General Mills, Foot Locker, Pepsi, Morgan Stanley, Hewlett-Packard, Starbucks y American Express. El caso más escandaloso es Exxon, que en 2008-2009, con beneficios de 9.907 millones de euros, con un solo trabajador mostró una base imponible negativa de 1,5 millones de euros con crédito fiscal.⁷⁸ El gran atractivo que tienen las ETVE es que, utilizando el argumento de evitar la doble tributación, los dividendos, los beneficios y las plusvalías obtenidos en el exterior están exentos de impuestos. Con la nueva estructura, las ETVE no pagan tributos por sus beneficios en el extranjero ni a la entrada ni a la salida del Estado español, únicamente la inversión que realicen para desarrollar su actividad dentro de España queda sujeta a tributación; en cambio, sí que pueden deducirse gastos, lo que les permite incluso ayudas y rebajas fiscales.

Además, desde 2001, la normativa que las regula permite compensar las pérdidas que se generen en otras empresas del grupo hasta un periodo máximo de 18 años.⁷⁹ Es decir, se pueden arrastrar las pérdidas generadas durante todo ese periodo y generar un doble beneficio: no se pagan impuestos por los beneficios generados en el exterior y se pueden arrastrar las pérdidas para no verse obligados a pagar por las actividades en España en el futuro. Sólo es necesario un poco de ingeniería fiscal para establecer las ETVE como sociedades pantalla destinadas a reducir la factura fiscal.

En España, una sociedad extranjera puede crear una ETVE si cumple algunos requisitos, como una inversión mínima de 6 millones de euros. Además, la aplicación de este régimen de las ETVE es optativa. Bastará con que la empresa realice una simple comunicación de la opción por el mismo al Ministerio de Economía y Hacienda, por lo que no hay registros públicos de ETVE y es difícil saber cuántas ETVE hay registradas en estos momentos. No obstante, se estima que en 2002 las ETVE supusieron casi los dos tercios de la inversión total en España, en 2002, 2003, 2004 y 2010, alrededor de la mitad de las inversiones extranjeras fueron hechas bajo este régimen, aunque su importancia había disminuido hasta llegar al 22% en 2010. Hasta 2012 las ETVE habían movido en el Estado español más de 124.000 millones de euros. Además, en su regulación pueden encontrarse algunos agujeros interesantes: por ejemplo, aunque la normativa dice que los propietarios de las ETVE no pueden residir en paraísos fiscales, no se dice nada sobre dónde estén registradas sus filiales.

77. Del bufete de asesoría fiscal Cuatrecasas, Gonsalves Pereira. Una definición más formal, si bien bastante oscura, reza así: “Consiste en un incentivo fiscal cuyo objetivo es el fomento a la realización de actividades económicas en el extranjero mediante la toma de participaciones en entidades no residentes que a su vez realicen actividades económicas”.

78. Crédito fiscal: cuando se produce una base imponible negativa se pueden descontar impuestos por esa cantidad

79. Una gran parte de lo que se expresa a continuación sobre este tema proviene del artículo de Marc Font *Deu transnacionals que utilitzen l'Estat espanyol com un paradís fiscal* y el informe de Intermón-Oxfam *Tanto tienes, tanto pagas*.

Recuadro 9. Paraísos fiscales

En 2012, las empresas multinacionales estadounidenses declararon 80.000 millones de dólares de beneficios en las Bermudas, una cantidad superior a los beneficios que declararon en Japón, China, Alemania y Francia juntos. Esta cantidad es tan grande -el 3,3% de los beneficios totales generados por estas empresas en todo el mundo-, que claramente no refleja su actividad económica real en las Bermudas, donde generan sólo el 0,3% de sus ventas totales y donde el número de empleados y los costes salariales constituyen un ínfimo 0,01%–0,02% del total.

Fuente: *Una economía al servicio del 1%*, p. 2. Oxfam, 2016 <https://www.oxfam.org/es/informes/una-economia-al-servicio-del-1>

Este sistema, análogo al ofrecido en la UE por Holanda, Bélgica, Suiza, Dinamarca, Suecia y Luxemburgo, convierte a las ETVE en uno de los “focos principales de riesgo fiscal” en el Estado español. Aunque son fuertemente criticadas por los estudiosos y los movimientos sociales que tratan de los flujos financieros, la fiscalidad del Gobierno español sigue promoviendo las ETVE como un instrumento clave en la captación de inversiones extranjeras.

LA AMNISTÍA FISCAL

Un aspecto que muestra bien la benevolencia de las autoridades frente al fraude fiscal, convirtiéndolo en una figura de elusión legal, son las amnistías fiscales. La amnistía consiste en una “extinción” de la responsabilidad penal, es decir, una forma de “perdonar y olvidar” todo lo que se haya podido hacer antes; en el caso de la amnistía fiscal, lo que se pretende es que todas aquellas personas y entes colectivos que han evitado pagar impuestos en los últimos años, ahora los paguen, a cambio de no sancionarles o cobrarles demasiados impuestos por declararlos. Es un procedimiento por el cual se perdona a los defraudadores fiscales su incumplimiento fiscal anterior y, mediante un proceso específico se les permite regularizar su situación respecto a la Hacienda Pública, legalizando su situación. Proceso escandaloso y vergonzoso, pues aunque por el mismo se reconoce la transgresión de la ley de los defraudadores, se les proporcionan facilidades para ignorarla con todos los pronunciamientos favorables, quedando exonerados de cualquier penalización o sanción.

Desde el inicio del periodo de la transición democrática en España se han generado varios procesos de amnistía, siempre con el argumento formal de las necesidades de aumento de la recaudación del erario público, de la conveniencia de disminuir las situaciones ilegales respecto a la Hacienda Pública y de aflorar los capitales ocultos que podrían dar lugar a recaudaciones adicionales en el futuro. En 1984, Miguel Boyer promulgó una primera amnistía y en 1991 lo hizo el ministro Carlos Solchaga,⁸⁰ ambos del PSOE. En 2010 Zapatero propuso otra amnistía pero no se llevó a cabo. En 2012, Cristóbal Montoro (PP) fue el artífice de la última amnistía hasta ahora (Real Decreto-Ley 12/2012). Sin embargo, el Ministro se resiste a llamarla así y la denomina Declaración Tributaria Especial, suponemos que por las connotaciones de connivencia con el fraude que conlleva la palabra amnistía. Esta amnistía afectaba al IRPF, IS e IRNR, pero no al IVA ni otros impuestos indirectos, al de Sucesiones o al de Patrimonio (aunque facilitaba esta última declaración). El límite para la declaración eran los ingresos ocultados hasta 31-12-2010, pero se amplió después hasta el 30-11-12.

El objetivo manifiesto de esta amnistía consistía en lograr que se legalizasen los capitales ocultos y ello diera lugar a una recaudación adicional. Para ello se permitía la regulación de ingresos no declarados anteriormente (del exterior o depositados en el interior) mediante el pago del 8% del importe de los dividendos percibidos y ocultados, y el 10% de los rendimientos de los capitales ocultos que

se querían regularizar. La regulación alcanzará a las rentas no declaradas originariamente más los rendimientos materializados en la cuenta. Sin ninguna otra condición o penalización adicional. Los tipos señalados sólo se aplicaran para los ejercicios no prescritos (el capital afectado se reducía a los 3 últimos años) y se mantiene la exención sobre los intereses de demora y los recargos.

Además, una lectura atenta del Decreto-ley permite constatar que se dan todo tipo de facilidades para regularizar la situación (titularidades interpuestas, existencia de dinero en metálico sin tener que justificar su origen, posibilidad de deducir deudas existentes en estos fondos, etc.). Los inspectores de Hacienda preguntan también cómo se evitará que el Gobierno acabe blanqueando dinero del narcotráfico u otras actividades criminales ya que no se va a exigir el declarar la procedencia del dinero en metálico –¿cómo se va a comprobar que lo que se dice es verdad?– y temen que haya incluso quien quiera acogerse a la amnistía haciendo pasar por dinero negro lo que no lo es, para pagar sólo un 10%.

En una primera etapa de esta amnistía afloraron unos 40.000 millones de euros pero sólo 12.000 millones de euros tuvieron que pagar para reflejar su existencia, que correspondía a 29.065 personas físicas y 618 empresas. Dado que sólo se gravaba su rendimiento, se logró una recaudación de 1.193 millones (frente a los 2.500 a 3.500 millones de euros que se habían previsto, según diversas fuentes). Se consideró que había indicios de blanqueo de capitales en 705 contribuyentes acogidos a la amnistía fiscal.

En un segundo periodo (2013), ante los requerimientos de los asesores fiscales de los defraudadores, además de otras facilidades, se eliminó el bajo impuesto que tuvieron tras la amnistía los fondos regularizados si se depositaban en un fondo de inversión o en una SICAV españoles, dándoles el mismo tratamiento fiscal que cuando alguien mueve dinero de un fondo a otro dentro de España.

Los evasores fiscales pagarán mucho menos que si hubieran tributado de forma normal, porque las rentas de más de 53.407 euros brutos anuales tenían un tipo marginal del 47% en el IRPF –y con la amnistía sólo el 10%–, mientras que el impuesto sobre las plusvalías de capital está entre el 19% y el 21% –con la amnistía el 8%, y sin ningún tipo de penalización. Además, para forzar las declaraciones por la amnistía, el Gobierno ha prometido que quien no haya declarado los bienes “en negro” deberá hacer frente a multas mucho mayores en adelante, que le podrán llevar a perder todos los bienes no declarados...si les pillan, claro. De cualquier modo, es un generoso regalo para quienes no cumplen sus obligaciones fiscales.

En resumen, una amnistía extremadamente generosa, con el máximo de facilidades y que, además, ha supuesto un tremendo fracaso, pues no sólo han aflorado pocos capitales sino que la recaudación se ha quedado

80. En esta se estableció como requisito la obligación de invertir el dinero negro legalizado en bonos de deuda pública.

en menos de la mitad estimada. Algunos comentaristas llegaron a señalar que se había planteado para favorecer a ciertos defraudadores específicos, pero claro, de esto no existe información.⁸¹ De todos modos, de la información disponible se puede deducir con facilidad que la Administración española está muy bien dispuesta a tolerar el fraude fiscal y a facilitar que los defraudadores se conviertan en probos ciudadanos legales mediante los procedimientos de amnistía establecidos, por mucho que en lugar de darles este su verdadero nombre se le denomine Declaración Tributaria Especial.

Las amnistías fiscales son el premio al fraude fiscal, a la opacidad con las arcas públicas, el premio al defraudador y el reconocimiento de la incapacidad inspectora de nuestra Hacienda Pública. No es extraño que el IHP la considere un estímulo al fraude fiscal. Recurrir a la justificación económica y a la necesidad de recaudación de ese 10% o al hipotético incremento del PIB que puede generar la inyección es un argumento burdo y torticero que sólo da alas al resto a que defrauden cuanto más puedan mejor. Total, si de aquí a unos años, alguien volverá a regularizar el dinero negro a precio de saldo, ¿para qué voy a pagar impuestos?

3.4. Las consecuencias de este sistema

No parece necesario añadir muchos comentarios más en este epígrafe para evidenciar que el sistema impositivo español es:

- Injusto, puesto que pagan más los que menos tienen y permite eludir al fisco a los más poderosos económicamente.
- Ineficaz, pues no recauda los ingresos suficientes para la financiación del Estado y, en particular, para el mantenimiento y mejora de los derechos sociales y la capacidad productiva.
- Generador de deuda, que, a la postre, ha de pagar la ciudadanía, tanto con impuestos como con ajustes y recortes
- Redistribuidor inverso, beneficiando a los más poderosos económicamente.

En conjunto, es un sistema perverso e inhumano por que ni recauda lo que podría ni gasta en lo que debería. Los más poderosos pagan menos impuestos, son los que defraudan y eluden el pago de los mismos y se benefician de los intereses de la deuda que recaen sobre el resto de ciudadanos.

Está bastante claro que a causa de este sistema distan mucho de recaudarse los fondos que son necesarios y que ya existen en la sociedad para que el sector público cumpla con su responsabilidad social. Asimismo, las injusticias e ineficiencias toleradas del sistema impositivo impiden que este estimule el desarrollo económico del país, cumpla con los derechos sociales de la población y cubra las graves necesidades sociales existentes y contribuya disminuir la desigualdad en la sociedad.

Aunque se postula que uno de los objetivos importantes de un sistema fiscal es disminuir la desigualdad entre las rentas de la población, no parece que se in-

tente que sea muy eficiente. “El sistema fiscal español (considerando impuestos y prestaciones) tiene un efecto reductor de la desigualdad de ingresos de un 30%, uno de los más bajos de la Unión Europea. Y si no se incluyen las pensiones de jubilación como elemento redistributivo, nuestro sistema es el menos efectivo en reducción de desigualdad de ingresos dentro de la UE, con un impacto de poco más del 20%”.⁸²

Así, si un sistema de impuestos se juzga por su eficacia económica y/o su equidad social es obvio que el del Estado español no cubre satisfactoriamente ninguno de sus objetivos.

No entraremos a señalar las posibilidades de modificar positivamente este sistema, pues estamos convencidos que existen muy diversas vías y múltiples posibilidades de hacerlo si se cuenta con la fuerza y voluntad política necesaria. Los problemas económicos y sociales de los Estados nunca son técnicos –hay multitud de soluciones “técnicas” disponibles para hacer las cosas de otra manera, incluso en un mundo tan globalizado como el actual-; el problema es de poder.

Es preciso señalar que además de la carencia de los fondos suficientes, en su distribución a la economía y la sociedad inciden también fuertemente los objetivos y las prioridades de quienes detentan el poder. Claramente, se percibe que el objetivo de estos no pasa por mejorar las condiciones de vida de la población. Al contrario, en los últimos años puede afirmarse que, con el argumento de los problemas causados por la crisis y la deuda pública y ante una débil respuesta social, el poder económico y político ha recurrido a justificar una importante disminución en los derechos sociales de la población –la desposesión- y, al mismo tiempo, se ha abandonado el interés por incidir positivamente en el sistema productivo, expandiendo, sin embargo, otros gastos dirigidos al mantenimiento de los intereses del poder económico en un proceso de redistribución inversa de la renta. La evolución del sistema fiscal con la reforma de 2014 es una buena prueba de ello: hagamos que los más ricos coticen y paguen menos, y luego se tendrá que decir que no hay fondos para el mantenimiento de los derechos de la población y la mejora de su capacidad de producir riqueza. Es una operación redonda.

Mientras el poder esté en manos de los económicamente más poderosos y servido por unas estructuras políticas sometidas a los mismos, los sistemas impositivos no estarán dirigidos al bienestar social. Para que ello sea posible se ha de potenciar y desarrollar el poder de las clases populares que aspiren a una sociedad justa y participativa, que es, necesariamente, nuestra tarea más inmediata.

81. Entre los beneficiados por esta amnistía se encuentra Luis Bárcenas, exesorero del PP, y algunos comentaristas señalaban que esta situación no era ajena a la promulgación de la amnistía. Otros siete imputados en el caso Gürtel se beneficiaron también de esta amnistía. Asimismo, la familia Pujol parece haber utilizado ampliamente esta figura para regularizar algunos de sus fondos en el extranjero, etc.

82. Intermón-Oxfam, *Tanto tienes, tanto pagas*, p. 43.



4. El modelo productivo español: la desindustrialización acelerada

4.1. Consideraciones previas

Una de las frases recurrentes de los tertulianos en los medios de comunicación es la necesidad de cambiar de modelo productivo para salir de la crisis. Pero, ¿qué es el “modelo productivo”? Y, ¿qué repercusiones tiene para nuestro bienestar? De forma muy simplista podríamos definir el modelo productivo como lo que se produce en un país y cómo se produce. Y esto nos afecta de muy diversas maneras: el qué se produce determina qué tipo de trabajadores van a utilizarse (si trabajadores más cualificados o con menor nivel de cualificación, por ejemplo), si se va requerir más o menos mano de obra, si se va generar más o menos valor añadido, etc. El cómo se produce tiene repercusiones sobre la ocupación, pero también sobre otros elementos no relacionados con el mercado de trabajo, como por ejemplo el medio ambiente.⁸³ Finalmente, el modelo productivo también acaba determinando cómo se distribuye la actividad económica sobre el territorio, si esta se acaba concentrando en determinadas áreas o si se reparte de forma más dispersa en dicho territorio.

Aunque el modelo productivo de un país tiene repercusiones sobre la vida de sus ciudadanos, en un

83. Considerar el impacto de los modelos productivos sobre el medio ambiente se hace cada vez más perentorio, dados los efectos más que evidentes del cambio climático.

sistema capitalista, las decisiones sobre el modelo productivo se toman muy lejos de la ciudadanía. Son las empresas quienes deciden qué producir (en función de los beneficios que esperan obtener), cómo producir (en función de sus costes de producción y de la tecnología de que disponen), y dónde sitúan sus actividades económicas (deslocalizaciones y relocalizaciones). Es cierto que las regulaciones estatales pueden incidir en las decisiones que toman las empresas: las regulaciones medioambientales, por ejemplo, pueden condicionar el cómo se produce, o bien, los gobiernos pueden intentar promover determinados sectores de actividad en su territorio (qué y dónde se produce) mediante las llamadas “políticas industriales”, pero dichas políticas, en el caso español, están muy limitadas por las políticas de la competencia de la Unión Europea y por los acuerdos internacionales de comercio.⁸⁴

En definitiva, un primer elemento que debemos tener en cuenta es que la configuración y/o la transformación de un modelo productivo responden exclusivamente a las necesidades de acumulación del capital y no a las necesidades y voluntades de los ciudadanos, y que los gobiernos tienen cada vez menos instrumentos para incidir en la configuración del modelo productivo.

Desde la crisis de los años 70, nos hallamos ante una transformación del modelo productivo global: de un modelo de producción fordista, basado en la producción y consumo en masa de bienes materiales o productos tangibles (por ejemplo, el automóvil) a través de la división del trabajo en la fábrica, a un nuevo modelo de organizar la producción –llamada “economía del conocimiento” o “nueva economía”⁸⁵– basado en la producción flexible y descentralizada, a menudo de bienes intangibles (por ejemplo, el software o la información convertida en mercancía) –aunque la producción de tangibles continua siendo muy importante–, y cuyo desarrollo viene facilitado por el desarrollo de las tecnologías de la información. Estas tecnologías están incidiendo en muchos aspectos de nuestra vida: en el trabajo (por ejemplo, la digitalización y robotización están haciendo “redundantes” a muchos trabajadores) o en las formas de relacionarnos y comunicarnos (internet, redes sociales, etc.).⁸⁶

Recuadro 10. Capitalismo avanzado, empleo y tecnología

La tecnología genera dos efectos contrapuestos sobre el empleo: un efecto ‘sustitución’ y un efecto ‘creación’ de empleo. El efecto sustitución hace referencia a los puestos de trabajo destruidos por las nuevas tecnologías, bien sea porque las nuevas máquinas sustituyen a los trabajadores, bien sea porque el incremento de productividad generado por la nueva tecnología hace innecesaria a parte de la fuerza laboral (esto ocurre especialmente en etapas de crisis de sobreproducción, cuando la demanda es incapaz

de absorber todo lo que se produce). El efecto creación se refiere a los nuevos puestos de trabajo generados por la nueva tecnología. Por ejemplo, las TICs han generado nuevos puestos de trabajo como informáticos, programadores, diseñadores de páginas web, etc. En el caso de las TICs empieza a hacerse evidente que los efectos sustitución han superado ampliamente los efectos creación de empleo. Además, la destrucción de empleo no afecta solamente a los trabajadores poco cualificados, que realizan tareas repetitivas fácilmente mecanizables, como había ocurrido en las anteriores revoluciones tecnológicas. Los trabajadores cualificados también se están viendo afectados por este cambio: la llegada de la inteligencia artificial y Internet está acabando y/o precarizando profesiones de ‘calidad’, con buenos salarios, como la medicina (tareas de radiología y analítica, por ejemplo) o la abogacía (con la aparición del software semiótico). Estas nuevas tecnologías también permiten el desarrollo de lo que se denomina la ‘economía colaborativa’ (por ejemplo, plataformas como Uber o Airbnb). Habría que analizar con mayor profundidad las repercusiones y la ideología que subyace bajo esta denominación. ¿A quien beneficia realmente? ¿A los usuarios o a las compañías tecnológicas que generan las plataformas? ¿Es un instrumento para ‘informalizar’ y precarizar sectores (por ejemplo, Uber y el sector del taxi)? ¿O es un instrumento que posibilita la transformación de las relaciones económicas (en línea con los desarrollos de la ‘economía del bien común’)? Tal como hemos comentado, se hace necesario un estudio riguroso y un debate en profundidad de las implicaciones y del sustrato ideológico de la llamada ‘economía colaborativa’.

Desde el punto de vista del modelo productivo, han facilitado la fragmentación de los procesos de producción, permitiendo que los distintos componentes se produzcan en distintas localizaciones (allá donde los costes

84. A ello hay que añadir el carácter neoliberal y contrario a la intervención pública de nuestros gobiernos que han “renegado” de las políticas industriales.

85. Otras denominaciones para este nuevo paradigma son: post-fordismo, sociedad de la información, post-industrialización, etc.

86. Queremos matizar que las nuevas tecnologías (como las “viejas”) no son ni buenas ni malas, sino que su uso depende del contexto de las relaciones sociales en que se utilizan. En un contexto de producción capitalista, resulta lógico que uno de los objetivos de las nuevas tecnologías sea la sustitución del trabajo, no para mejorar la calidad de vida de los trabajadores (en forma de mayor tiempo libre o mejorando sus condiciones de trabajo) sino para reducir los costes laborales y aumentar los beneficios del capital.

son menores y la empresa puede obtener mayores beneficios), sin que esto erosione la centralización y concentración del poder de decisión en unas pocas manos. Se articulan así “cadenas de valor globales”, controladas por grandes empresas transnacionales (ETNs) que son quienes ejercen el poder y se apropian de la mayor parte del valor generado por la cadena.⁸⁷ Los Estados han reducido su papel al de “comparsas” de las ETNs, a facilitadores del proceso de acumulación de dichas entidades (por ejemplo, mediante reformas laborales, exenciones fiscales y/o políticas que favorecen su internacionalización, como se ha comentado en capítulos previos).

Los procesos de transformación productiva tienen importantes repercusiones: zonas industriales que han quedado devastadas por los procesos de deslocalización (el ejemplo más paradigmático sería Detroit, capital de la industria automovilística americana) coexisten con la pujanza de nuevos centros financieros y de servicios, paradigmas del nuevo modelo (por ejemplo, Silicon Valley) capaces de atraer las actividades de mayor valor añadido.

El sistema se ha vuelto más inestable. Las cadenas de valor globales están en continua reconfiguración: los centros productivos van cambiando a medida que aparecen nuevos competidores capaces de ofrecer costes menores (normalmente, a costa de mayor explotación laboral o menores regulaciones ambientales) o que nuevas innovaciones hacen obsoletos sistemas y/o productos. Pero los núcleos decisivos de estas cadenas rara vez cambian, continúan estando en manos de las mismas oligarquías financieras y productivas. Son los núcleos dirigentes de las grandes corporaciones quienes acaban decidiendo qué produce, qué exporta y qué importa cada país, y consecuentemente, su posición en la economía global.

El discurso del cambio del modelo productivo enfatiza la necesidad de atraer y/o mantener los sectores de mayor valor añadido (o aquellas fases de producción de la cadena de valor global que generan más valor añadido) en el territorio nacional. Así pues, se promueven las actividades relacionadas con la “nueva economía” (por ejemplo, productos informáticos y tecnológicos, o intangibles como contenidos audiovisuales o aplicaciones para móviles) o aquellas fases de producción más retributivas: el desarrollo y la I+D vinculada al producto o su comercialización (marketing, etc.). Pero sin cuestionar, en ningún momento, quién se apropia del valor añadido generado (si los trabajadores o los empresarios, si el capital extranjero o el local, si el capital productivo o el financiero, etc.) o cómo se reparte el valor generado (si se beneficia al conjunto de la población –mediante políticas redistributivas o mejoras en el estado del bienestar– o bien es absorbido por una élite).

Esta “omisión” es crucial. Así pues, el segundo elemento a considerar es que tampoco puede esperarse que el cambio de modelo productivo sea una panacea que mejore siempre el bienestar de la mayor parte de la población española. Tal como concluíamos en nuestro Informe 7, *La crisis en el Estado español: el rescate de los*

poderosos, incluso los países con modelos productivos basados en sectores de mayor valor añadido, más tecnológicos, etc. enfrentan crecientes problemas para mejorar la calidad de vida de sus poblaciones, que igualmente se ven sometidas a explotación, desempleo, recortes sociales y deterioro en sus condiciones de vida. El problema de fondo no es tanto el modelo productivo, sino el sistema de relaciones de producción (y sociales) en que este modelo productivo se inserta, es decir, el capitalismo.

En este capítulo vamos a analizar, básicamente, qué se produce en nuestro país y los efectos de la crisis en dicha producción. También haremos referencia a cómo se produce y a quién se apropia del valor generado, aunque remitiremos al lector a otros capítulos en que se abordan con más profundidad estos aspectos.

4.2. ¿Qué producimos y cómo lo producimos?

Pues básicamente producimos servicios. El sector servicios representa casi el 75% del VAB⁸⁸ y el 76% de la ocupación. La industria y la construcción, muy mermaidas por la crisis económica, representan el 17% (sumando a industria la energía) y el 5% del VAB total respectivamente. En cuanto al empleo, el 14% de los ocupados españoles trabajan en la industria (incluyendo la energía) y un 6% en la construcción. Finalmente, la agricultura apenas representa un 2,5% del VAB y un 3,9% de los ocupados.⁸⁹

La estructura productiva del Estado español no difiere demasiado de la de cualquier país desarrollado, donde el sector servicios ocupa un lugar preeminente en la producción. Sin embargo, podemos ver algunas diferencias al comparar la estructura productiva de nuestro país con la de algunos países de nuestro entorno.

En primer lugar, la agricultura continúa teniendo un peso superior en España que el resto de países de la Unión Europea. El peso de la construcción, a pesar de la caída sufrida en el período de crisis, también es ligeramente superior al de la media comunitaria. En lo referente a los servicios, se observa el predominio del comercio y la hostelería, sectores caracterizados por una baja productividad, bajos salarios y empleo precario.

En este artículo nos gustaría señalar algunos aspectos relacionados con el sector industrial. Como puede observarse en el Cuadro 5, el peso del sector industrial (sin la energía) es inferior a la media comunitaria y, en especial, es significativamente inferior al de Alemania. Este menor peso del sector industrial también se pone de manifiesto cuando se analizan los datos de empleo:

87. A menudo el “poder” se ejerce mediante mecanismos más sutiles, que no siempre pasan por la propiedad de los medios de producción (por ejemplo, subcontratas).

88. El VAB o Valor Añadido Bruto mide el valor de los productos finales generados por una economía, esto es, en definitiva, el valor de lo que producimos. Es un concepto equivalente al Producto Interior Bruto (PIB), aunque el VAB suele presentarse en “precios básicos” (es decir, sin incorporar los impuestos sobre los productos), mientras el PIB se presenta en “precios de mercado” (que ya incorporan dichos impuestos).

89. Fuente: INE y EPA, 2015

Cuadro 5. Estructura productiva de España y países europeos en 2014.
(VAB en %). Entre paréntesis, porcentaje sobre el VAB de las manufacturas.

	España	Alemania	Francia	Italia	UE-28
Agricultura	2,5	0,8	1,6	2,2	1,6
Industria y energía	17,5	25,9	13,8	18,5	19
<i>Manufacturas (*)</i>	13,2	22,2	11,4	15,5	15,3
<i>Intensidad tecnológica alta</i>	0,8 (6,1)	2,1 (9,6)	1,2 (10,4)	1,3 (8,4)	1,4 (9,3)
<i>Intensidad tecnológica media/alta</i>	4,0 (30,5)	11,1 (50,1)	3,1 (27)	4,7 (30,2)	5,3 (34,6)
<i>Intensidad tecnológica media/baja</i>	2,8 (21,2)	4,6 (20,8)	2,3 (20,3)	3,9 (25,3)	3,7 (23,9)
<i>Intensidad tecnológica baja</i>	5,6 (42,2)	4,4 (19,4)	4,8 (42,4)	5,6 (36,1)	4,9 (32,3)
Construcción	5,6	4,8	5,7	4,9	5,4
Servicios	74,4	68,5	78,9	74,4	74
<i>Comercio y reparación</i>	12,4	9,4	10,5	10,9	11,2
<i>Hostelería</i>	6,8	1,6	2,7	3,6	2,9
<i>Inmobiliarias y servicios empresariales</i>	19,6	22	25,6	23,5	21,9

Fuente: García Delgado, J. (coord.), *Lecciones de Economía Española*, 12ª edición, 2015, y elaboración propia.

en 2014, la industria daba trabajo al 14% de los ocupados en España, mientras que este porcentaje es del 15,6% en la UE-28 y del 18,8% en Alemania.

Veamos, siguiendo la clasificación sectorial, algunas características de los diferentes sectores productivos.

AGRICULTURA⁹⁰

Según los datos presentados en el Cuadro 5, la agricultura presenta un porcentaje residual de la producción. Sin embargo, esto no debe inducirnos a pensar que se trata de un sector "marginal". No podemos caer en el error de medir la relevancia de un sector sólo por su contribución a la producción; hay otros elementos que debemos tomar en cuenta: su contribución al bienestar de la población, al empleo, al medio ambiente, etc.

Desde una perspectiva más amplia, la agricultura es un sector crucial. En primer lugar porque produce alimentos, que son indispensables para nuestra supervivencia. Además es la base productiva de muchas áreas rurales y desempeña un papel relevante en los procesos de desarrollo económico. La agricultura también debería contribuir a la preservación del medioambiente, la biodiversidad y el paisaje, aunque veremos que no siempre es así. Por tanto, no debemos minusvalorar la importancia del sector agrícola a pesar que represente una parte pequeña del VAB total.

¿Qué productos agrícolas y ganaderos producimos? Básicamente producimos cerdos y pollos (los granívoros-porcino y avicultura- representan el 25% de la producción agraria en España). Estas producciones han crecido de forma espectacular en los últimos 30 años. También somos un importante productor de hortalizas (13% de la producción agraria) y cítricos (11%). Los cereales, las ole-

aginosas y las plantas industriales (lino, por ejemplo), suman el 14% de la producción. También son importantes las producciones de bovino (13,4%) y el olivar (6,6%).

¿Cómo producimos? Las principales producciones agrarias son "intensivas". En el caso de la agricultura esto implica que utilizamos poca tierra pero muchos fertilizantes, pesticidas, recursos hídricos, etc. para obtener elevados rendimientos. Es el caso de buena parte de la horticultura, que se produce en invernaderos. En el caso de la ganadería, la producción intensiva se basa en el hacinamiento de animales en granjas y la alimentación con piensos. Es el modelo productivo de la mayor parte de la avicultura y del porcino que producimos (aunque en este último caso, existe la excepción del porcino ibérico producido en extensivo, pero tienen un peso marginal dentro de la producción porcina en España).

Este modelo productivo tiene importantes repercusiones medioambientales y sociales. Desde el punto de vista del medioambiente, la agricultura intensiva genera problemas de erosión y desertificación así como contaminación de suelos y aguas debido al uso de fertilizantes y plaguicidas. La ganadería intensiva genera problemas similares: los excrementos animales aplicados en cantidades inadecuadas al suelo están generando graves problemas de contaminación de aguas subterráneas por nitratos y eutrofización de suelos, además del aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero.

90. En este título utilizamos "Agricultura" como término genérico para englobar a todo el sector primario, esto es, a la agricultura propiamente dicha (productos vegetales), la ganadería y la pesca.

Aunque se trata de un modelo de alta productividad (es decir, que genera mucha producción por unidad de tierra o trabajo), pocas veces son los agricultores quienes acaban beneficiándose de esta. En el caso de la ganadería intensiva, la mayor parte de la producción se realiza mediante “contratos de integración”. Mediante estos contratos, la empresa integradora (que suele ser una empresa fabricante de piensos o una empresa cárnica) suministra los lechones y piensos al ganadero que se encarga del engorde del animal (que es propiedad de la empresa). La empresa integradora recoge el cerdo cuando este llega al peso adecuado para el matadero y se encarga de su comercialización, dando un pago (normalmente, por kilo de carne) al ganadero. Las relaciones entre la empresa integradora y el ganadero son tremendamente desiguales, y normalmente, el ganadero tiene poca capacidad de negociación para obtener una retribución adecuada. La expansión del porcino y la avicultura en nuestro país no puede explicarse sin la proliferación de este tipo de contratos.

Los agricultores tienen crecientes dificultades para obtener precios retributivos para sus producciones. No sólo por la proliferación de la producción bajo contrato, sino también porque en el “libre mercado” se encuentran en una situación de debilidad para negociar precios frente a la industria alimentaria y sobretodo, frente a la distribución (las grandes cadenas de supermercados). Esto explica las importantes diferencias entre los precios cobrados por el agricultor y los precios pagados por el consumidor. Así, en algunos productos (por ejemplo, los limones), el precio pagado por el consumidor es diez veces mayor al precio que recibió el agricultor. La concentración de la gran distribución obliga a los agricultores a vender sus productos a precios irrisorios, dejando un amplio margen de beneficios para el distribuidor.

La “solución” que propone el modelo imperante a esta situación es aumentar la producción (la única manera de aumentar los ingresos si no tengo ningún poder para fijar los precios es aumentar la cantidad producida). Para ello los agricultores se han endeudado para “intensificar” sus producciones y producir más: más máquinas y más modernas, granjas más grandes, más fertilizantes y pesticidas, más ingeniería genética, etc. pero ello no ha solucionado el problema: los precios continúan cayendo y aumentan las dificultades para cubrir los costes de producción. Es lo que algunos autores denominan la “noria tecnológica”: más tecnología e intensificación (y endeudamiento) –más producción– mayores caídas de precios –necesidad de producir más para compensar caídas de precios– más tecnología e intensificación... en una noria que no parece tener fin.

Esto explica también la necesidad de ayudas públicas para la agricultura (en el caso español y europeo, la Política Agraria Común). Buena parte de los agricultores españoles no podrían subsistir sin estas ayudas, si bien habría mucho que decir sobre quién se beneficia realmente de esta política. Hay que recordar que quienes reciben la mayor parte de las ayudas son grandes terratenientes, y en el caso de los pequeños y medianos

productores, buena parte de la ayuda repercute en la industria y la distribución (que pueden ofrecer precios por debajo del coste de producción, porque saben que el agricultor puede subsistir gracias a la ayuda aunque tenga pérdidas en su actividad).

Frente a esta situación, aparecen alternativas: agricultores y ganaderos que tratan de escapar de la “trampa productivista” mediante producciones ecológicas y extensivas y/o circuitos de comercialización “corta” (es decir, con pocos intermediarios entre agricultor y consumidor). Sin embargo, es una tarea ardua, especialmente en un contexto de crisis económica.

INDUSTRIA⁹¹

En Cuadro 5 podemos observar que el peso del sector de manufacturas es inferior en el Estado español que en el conjunto de la Unión Europea, especialmente si nos comparamos con Alemania (9 puntos porcentuales).

Tradicionalmente, el pensamiento económico ha dado mucha importancia al papel del sector industrial en los procesos de crecimiento y desarrollo económico. Esta concepción se fundamenta en que el sector industrial como generador de progreso técnico (nuevas máquinas, por ejemplo) y como proveedor/cliente de los otros sectores económicos (por ejemplo, la industria alimentaria es una gran demandante de productos agrarios y a la vez es la principal suministradora de productos al sector de la restauración), de manera que una caída de la actividad de este sector repercute sobre los otros sectores de actividad (es lo que se denomina “efectos de arrastre”). También es un sector donde la productividad es más alta y, de lo que cabría esperar salarios más elevados. Esto no siempre es así porque el desigual poder de negociación entre capital y trabajo favorece que el capital se apropie de estas ganancias de productividad sin remunerar más al trabajador.⁹²

Por dicho motivo, algunos países se muestran cada vez más preocupados por estos procesos de desindustrialización.⁹³ Prueba de ello es la recuperación de la “política industrial”, una de las políticas más denostadas por el neoliberalismo por considerarla una innecesaria y perturbadora intervención del Estado en la economía. Tal como veremos más adelante, Estados Unidos está promoviendo una política industrial muy activa para intentar frenar su desindustrialización y espera que la

91. En la clasificación de actividades, el sector “Industria” engloba las manufacturas y la energía. Dado que el sector energético se analiza ampliamente en otro capítulo de este informe, aquí nos centraremos exclusivamente en el sector manufacturero.

92. Por ejemplo, la productividad de un trabajador del sector químico en España en 2011 era de 113.000 euros/anuales, pero el salario medio del sector era poco más de 34.000 euros/anuales.

93. Por desindustrialización se entiende la pérdida de peso del sector industrial tanto en la producción del país (en el Valor Añadido Bruto- VAB- generado) como en el empleo total. Para observar el proceso de desindustrialización se calculan los porcentajes que representan el VAB y el empleo industrial sobre

industria se convierta en el motor para salir de la crisis. Y hasta la Unión Europea está empezando a replantearse su (falta de) política industrial.

Trataremos por extenso más adelante el hecho de que el proceso de desindustrialización está siendo muy acusado en el caso español y ello explica, en parte, que el peso del sector industrial en nuestro país sea inferior a la media de los países europeos.

Pero veamos primero algunos elementos de nuestro modelo industrial. En primer lugar ¿qué productos manufactureros producimos? Principalmente alimentos y bebidas (22% del VAB industrial), pero también productos metálicos (12,4% VAB industrial) y automóviles (11,6%). La producción de productos minerales no metálicos (como el cemento, la cerámica, el vidrio, etc.) y la química son también relevantes en nuestra producción industrial (8,3% y 8% del VAB industrial, respectivamente). En cambio, productos como el textil, cuero o calzado, que habían tenido un peso importante en nuestra estructura industrial, en la actualidad apenas representan un 4% del total industrial.

El Cuadro 5 nos muestra también que existen diferencias notorias entre lo que producimos en España y lo que producen los países europeos centrales. Las principales producciones industriales españolas son producciones “tradicionales” o de bajo contenido tecnológico⁹⁴ (alimentación) o de intensidad tecnológica media-baja (metalurgia y productos no metálicos). Los sectores de tecnología media-alta (automóviles, química) tienen un peso similar a Francia e Italia (30%) pero muy por debajo del peso que estos sectores tienen en Alemania, donde representan la mitad de la producción industrial. Los sectores de alta tecnología tienen un peso inferior al que tienen en los países europeos.

Se pensó que la integración en la Comunidad Económica Europea (y al euro) ayudaría a una transformación del modelo productivo dirigida hacia sectores con más valor añadido (más tecnológicos, de mayor productividad, con mano de obra cualificada y, por tanto, con mayores salarios). Sin embargo, la pertenencia a la UE no parece haberlo logrado. Es más, todo indica que la pertenencia al euro ha reforzado el modelo productivo “tradicional.”⁹⁵

Esto resulta consecuente con un modelo de industrialización dependiente y periférico, es decir, un modelo de industrialización configurado de acuerdo a las necesidades de productos básicos e intermedios y bienes de consumo de bajo-medio valor añadido de los países centrales de la UE y por tanto, subordinado a los intereses de las empresas de dichos países, en una línea similar a los modelos de industrialización de América Latina (si bien en otro nivel de desarrollo).

Recuadro 11. La clasificación de las actividades industriales.

En los análisis del sector industrial se suelen establecer categorías de industrias. Una de las

categorizaciones distingue en función del nivel tecnológico. Los sectores de ‘intensidad tecnológica alta’ son sectores que utilizan (y generan) tecnologías más avanzadas, producen productos innovadores que tienen una demanda alta en los mercados mundiales (por ejemplo, teléfonos móviles) y por ello, pueden exigir precios elevados (al menos en las fases iniciales del ciclo del producto). Son pues sectores de elevado valor añadido. Entre los sectores incluidos en este epígrafe están el sector aeronáutico, industria farmacéutica, productos informáticos o maquinaria de precisión. Los sectores de ‘intensidad tecnológica media-alta’ incorporan, entre otros, al automóvil, la química y la maquinaria, y en los de ‘intensidad tecnológica media-baja’ encontraríamos la metalúrgica, el refinado de petróleo, la construcción naval, los productos minerales no metálicos (en nuestro país destaca la cerámica), entre otros. Finalmente, los sectores de ‘intensidad tecnológica baja’ son productores de productos cuya demanda es difícil que aumente significativamente y que, al utilizar tecnologías menos sofisticadas, presentan mucha competencia internacional porque países con menores niveles de desarrollo se han convertido en grandes productores. Se consideran sectores de ‘bajo valor añadido’ como la alimentación, la madera y muebles o el textil. Esta clasificación es muy simplista puesto que homogeneiza las empresas que los distintos sectores: por ejemplo, hay empresas agroalimentarias que utilizan tecnologías muy avanzadas para producir productos innovadores, mientras que hay fases productivas de los sectores más avanzados que no requieren de tecnologías demasiado complejas. No obstante, la clasificación resulta de utilidad para analizar las estructuras productivas y el nivel de desarrollo industrial entre países. En general, los países más desarrollados (y ricos) presentan una mayor especialización en industrias de intensidad tecnológica alta.

Tal como hemos comentado en la introducción, vamos a prestar una mayor atención a la evolución del sector industrial. Hay dos tendencias en las que queremos hacer hincapié: en primer lugar, el proceso de desindustrialización (que se ha visto acelerado con la crisis económica) y, en segundo lugar, la participación en las cadenas de valor globales.

el VAB y el empleo total de un país. Se considera que un país se está “desindustrializando” cuando estos porcentajes disminuyen.

94. Ver Recuadro 11.

95. Para un análisis más completo de lo que supuso la entrada en la Unión Europea y en el euro para la industria española ver Taífa, Informe 10. *Desentrañando la Unión Europea*, 2014.

LA ACELERADA DESINDUSTRIALIZACIÓN DEL ESTADO ESPAÑOL

Por desindustrialización se entiende la pérdida de peso del sector industrial tanto en la producción del país (en el VAB generado) como en el empleo total. Para observar el proceso de desindustrialización se calculan los porcentajes que representan el VAB y el empleo industrial sobre el VAB y el empleo total de un país. En el gráfico siguiente puede observarse como ha evolucionado esta variable desde los años 70 hasta la actualidad, poniendo de manifiesto el proceso de desindustrialización en los países de la OCDE (que vendrían a ser los países que llamamos ‘desarrollados’, ‘centrales’ o, paradójicamente, ‘industrializados’), la UE y el Estado español.

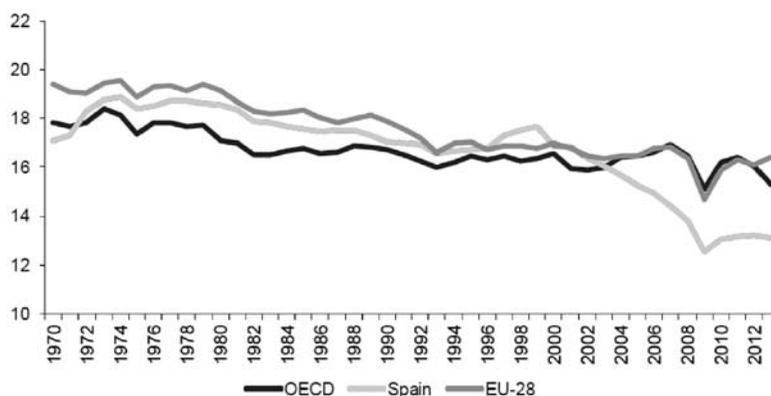
Aunque el proceso de desindustrialización afecta a la mayoría de países de la OCDE durante este período, hay excepciones: principalmente Corea del Sur, algunos países del Este (Polonia, Hungría, etc.), Irlanda, Canadá y algunos países nórdicos (Finlandia, Suecia), han aumentado el peso de su sector industrial. Sin embargo, el promedio de países de la UE28 se ha visto afectado por la desindustrialización y, tal como veremos más adelante, el Estado español estaría entre los países más afectados por este proceso y ello explica, en parte, que el peso del sector industrial en nuestro país sea inferior a la media de los países europeos.

Es un fenómeno que resulta difícil de medir porque la delimitación de la frontera entre lo que se contabiliza dentro del epígrafe de “Industria” y lo que se contabiliza como “Servicios” es complicada, principalmente por los procesos de “externalización”. Por ejemplo, los servicios de limpieza. Antes, una empresa industrial disponía de sus propios servicios de limpieza. Los trabajadores de la empresa dedicados a servicios de limpieza se contabilizaban como trabajadores industriales y el valor de su producción se incorporaba al valor de lo producido por la empresa (y, por tanto, se consideraba VAB industrial). Actualmente, muchas empresas industriales han externalizado la limpieza de sus instalaciones, es decir,

han contratado a una empresa externa para que realice este trabajo. Esta empresa es una empresa de servicios y tanto el valor de su producción como sus empleados se contabilizan como “Servicios”. Algunos economistas sostienen que la disminución del peso de los sectores industriales se debe principalmente a este proceso de externalización puesto que se trasvasa producción y empleos que antes se contabilizaban como “Industria” a “Servicios”. No obstante, también existe un movimiento en sentido contrario: las empresas industriales cada vez producen más servicios (y el valor de esta producción se contabiliza como “Industria”). Pensemos, por ejemplo, en una empresa de automóviles: la compra del coche “incorpora” la compra de servicios ofrecidos por la propia empresa (por ejemplo, la financiación del coche o el servicio técnico). Finalmente, servicios e industria cada vez están más fusionados, por ejemplo, es difícil discernir si cuando contratamos un servicio de telefonía móvil y nos regalan el móvil, estamos contratando un servicio o comprando un producto industrial.

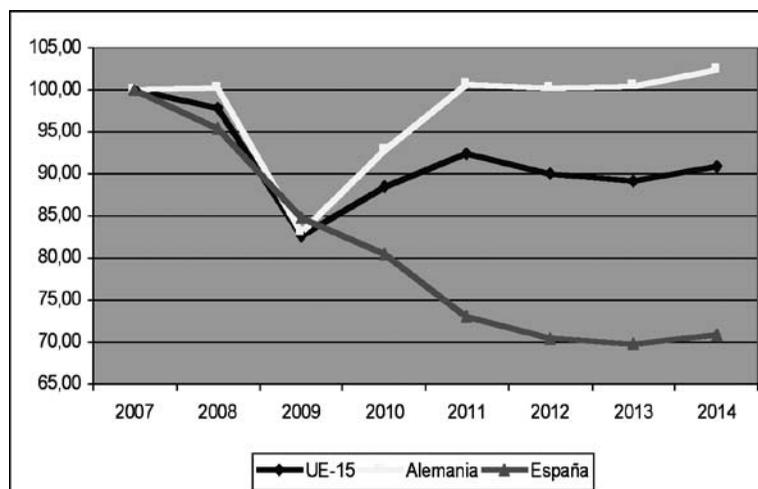
Aun tomando en cuenta los procesos de externalización, parece evidente que el peso del sector industrial se ha ido reduciendo en las últimas décadas en los países de la OCDE (que vendrían a ser los países que llamamos “desarrollados”, “centrales” o, paradójicamente, “industrializados”). Varios motivos se achacan a esta tendencia. En primer lugar, los procesos de deslocalización industrial hacia países con menores costes (fundamentalmente costes laborales, pero también medioambientales y tributarios). Las mejoras en los transportes y las comunicaciones han facilitado que los procesos de producción se segmenten y las distintas fases del proceso de producción puedan situarse en los países más convenientes (en cuanto a costes) para la empresa transnacional (que es quien coordina y se apropia de la mayor parte del valor generado por estas “cadenas de valor” globales). Así pues, las fases productivas que requieren más uso de mano de obra se han deslocalizado a países con bajos salarios, escasos derechos laborales y laxas regulaciones medioambientales. En segundo lugar, la

Gráfico 8. Evolución del VAB industrial sobre el VAB total, OCDE, UE y Estado español, 2007-2013 (%).



Fuente: José Carlos Fariñas y Ana Martín Marcos, "Can the decline of Spanish manufacturing be reversed?", *Spanish Economics and Financial Outlook*, FUNCAS, 2015

Gráfico 9. Evolución Índice de Producción Industrial. Base 2007 = 100



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat, 2015.

competencia internacional (exacerbada por la liberalización del comercio) ha hecho que muchas empresas industriales de los países industrializados no pudieran competir con las importaciones procedentes de los países con menores costes laborales.⁹⁶

En el Estado español este proceso de desindustrialización que ya era preocupante antes de la crisis, se ha acelerado muchísimo desde el inicio de la misma. En 1970, España era el noveno productor mundial de manufacturas y producía el 2,3% de la producción industrial mundial. Actualmente esta cuota ha caído al 1,7%, y nuestra posición en el ranking (14^a) está por detrás de países como México, Indonesia o Turquía. Las manufacturas representaban el 22% del empleo y el 30% del PIB a principios de los 70, mientras que en la actualidad estas cifras son del 13 y el 12% respectivamente. La crisis vino a agravar tremendamente el proceso de desindustrialización del Estado español y no afectó de la misma manera a todos los países europeos, aumentando la divergencia entre la estructura productiva española y la comunitaria.

La producción industrial en España, tomando como nivel de referencia el que tenía antes del estallido de la crisis, ha caído a niveles aterradoros. Como se observa en el Gráfico 9, el Índice de Producción Industrial (IPI) tomando sólo las manufacturas (sin energía) ha caído un 30% entre 2007 y 2014 (el 2014 es el único año en que la producción industrial se recupera, aunque muy levemente, un 1,4%). La caída de la producción manufacturera en España no encuentra parangón en la UE: la producción manufacturera ha caído más que en Italia (25%), Francia (16%) o Portugal (13%), incluso la producción manufacturera en Grecia ha caído menos que en España (29%), mientras que en Alemania la producción industrial ha aumentado ligeramente (+3). En el conjunto de la UE15 esta caída ha sido de "sólo" 10%.

Obviamente, esta caída de la producción se ha saldado con importantes caídas del empleo industrial. Desde el inicio de la crisis se han perdido más de 800.000 pue-

tos de trabajo en el Estado español (casi uno de cada tres trabajadores industriales se ha quedado sin empleo), siendo el país de la UE que más empleos industriales pierde. Un 30% de las empresas industriales han cerrado, siendo también el porcentaje de cierres más elevado de la UE. Estos cierres han afectado especialmente a medianas empresas (de entre 10 y 49 trabajadores).

Los sectores que se han visto más afectados por la crisis han sido sectores relacionados con bienes de consumo duradero (por ejemplo, la producción de electrodomésticos), así como otros sectores vinculados a la construcción –sector de la madera y el mueble, minerales no metálicos, material eléctrico–, pero también los sectores tecnológicos: las caídas de producción más acusadas entre 2008 y 2013, se dieron en los sectores de la informática, electrónica y óptica (sectores de alto contenido tecnológico). Las únicas ramas industriales que han tenido comportamientos positivos en estos años de crisis son la alimentación y la coquería y el refinado. De esta manera se ha reforzado el modelo industrial basado en sectores de bajo contenido tecnológico y bajo valor añadido.

Frente a la desoladora información que nos dan los datos, el discurso "oficial" es que en estos últimos años, gracias a las reformas emprendidas, sobre todo gracias a la reforma laboral, el sector industrial está mejorando sustancialmente su competitividad en los mercados exteriores.

96. Hasta ahora, en la economía ortodoxa era un asunto tabú reconocer que la liberalización del comercio conllevaba destrucción de empleo en una economía puesto que contravenía las supuestas bondades del libre comercio que pregonan los modelos neoclásicos. Un reciente artículo publicado en una prestigiosa revista de economía ortodoxa (*American Economic Review*) demuestra que las importaciones chinas explican la pérdida del 25% del empleo industrial en los Estados Unidos (Dorn and Hanson, *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*, 2013).

Esto es así. Puede observarse una mejora significativa en la tasa de cobertura⁹⁷ de los productos industriales, que ha pasado del 73% al 113% entre 2005 y 2014. Además esta significativa mejora en los saldos comerciales se ha producido en todos los sectores industriales, sin excepción. De ahí, que se pueda deducir que buena parte del mantenimiento –de lo que se mantiene– del sector industrial español sea el del sector exportador: principalmente, el que vende a las empresas de fuera bienes intermedios y de capital. Sin embargo, hay que tener en cuenta algunas consideraciones.

La primera aclaración es que la mejora en la competitividad del sector industrial español se debe casi exclusivamente al descenso de los costes laborales. Es decir, la competitividad de la economía ha mejorado porque en este país se está haciendo una devaluación competitiva. Es decir, ante la imposibilidad de devaluar la moneda, lo que se “devalúa” son las retribuciones de los trabajadores.⁹⁸ Por tanto, esta mejora contable del sector exportador español se debe fundamentalmente a la bajada de salarios y a la disminución del empleo, aspectos estos que a su vez disminuyen la renta disponible de las familias, y, por tanto, inciden negativamente en el consumo interno. Vistos los resultados de la estrategia de devaluación competitiva sobre la producción industrial sólo podemos concluir que desde el punto de vista del crecimiento y el empleo industrial, la estrategia ha sido un completo fracaso: el tirón de las exportaciones no ha compensado (ni de lejos) la caída del consumo interno, conllevando el cierre de empresas y el aumento del desempleo industrial.

La segunda aclaración es que buena parte de la mejora de la tasa de cobertura del sector industrial español se debe también a la disminución de las importaciones. Como es lógico, en una situación como la actual, el descenso de la renta familiar disponible ha incidido en la mengua de las importaciones. Por otra parte, si las empresas producen menos también necesitan importar menos productos intermedios y/o bienes de capital.

Finalmente, hay que tener en cuenta que los datos de comercio exterior en términos brutos (que es como normalmente se presentan) no están adecuadamente contabilizados desde que se han generalizado las cadenas de valor (o de suministro) globales. De manera que este espectacular crecimiento de las exportaciones no es tanto cuando estas se contabilizan en valor añadido, como explicaremos con mayor detalle a continuación.

LA INTEGRACIÓN EN LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES

En la introducción hemos señalado que la producción y comercio mundial de mercancías se articula en forma de “cadenas de valor globales”, en las que las distintas fases de producción de un determinado bien se sitúan en países distintos (en función de sus ventajas de costes). Ello conlleva un importante comercio de materias primas y productos intermedios y semiacabados entre países.

La generalización de estas cadenas de valor globales conlleva dificultades a la hora de contabilizar los flu-

jos comerciales. Hay que tener en cuenta que los datos de comercio exterior en términos brutos (que es como normalmente se presentan) no están adecuadamente contabilizados puesto que pueden generar un doble cómputo en el comercio dado que los bienes intermedios se contabilizan varias veces en las exportaciones. Por ejemplo,⁹⁹ varios países participan en la fabricación de una muñeca Barbie: Arabia Saudí facilita el petróleo que se utilizará en Taiwan para fabricar el plástico con el que se hace la muñeca, el nylon del cabello proviene de Japón, mientras que los pigmentos, los moldes y las cajas en que se empaqueta la muñeca proviene de Estados Unidos. Todos estos productos intermedios llegan a China, que es donde se “ensambla” la muñeca y se fabrican los vestidos. Desde China se exporta al resto del mundo. El valor de la muñeca al salir de la fábrica china es de 2\$ y así se contabiliza en el valor de las exportaciones chinas. Sin embargo, si descontamos el coste de todos los productos intermedios provenientes de otros países, el “valor añadido” por China es sólo de 0,35\$. Este sería el valor de las exportaciones chinas si se contabilizaran en valor añadido y no en términos brutos. La contabilización de las exportaciones e importaciones en valor añadido permitiría un mejor análisis de los flujos de comercio mundiales, tal vez más adaptados a la realidad (por ejemplo, el déficit comercial de Estados Unidos con China disminuye significativamente si las exportaciones e importaciones se contabilizan en “valor añadido” y no en términos brutos).

La OCDE y la OMC están promoviendo el cálculo de los flujos comerciales en términos de valor añadido. Sin embargo, es una tarea complicada porque implica disponer de ingente información sobre los procesos de producción y dónde se producen los distintos productos intermedios que integran el producto final (y es una información que las empresas no siempre están dispuestas a facilitar). A pesar de ello, estos organismos han elaborado una base de datos (TiVA-Trade in Value Added)¹⁰⁰ en la que ofrecen datos de comercio en valor añadido (si bien, la información no es muy extensa y, a veces, está incompleta).

Esta información nos permite saber más sobre cómo producimos los bienes que exportamos e intuir cómo nos insertamos en las cadenas de producción globales. Los datos presentados en el Gráfico 10 han sido extraídos del TiVA y representan el porcentaje que supone el valor añadido nacional en las exportaciones españolas

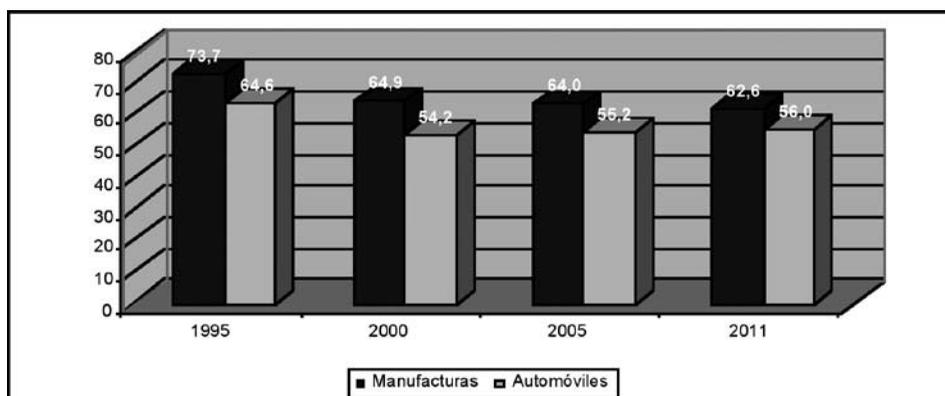
97. La tasa de cobertura es la ratio entre exportaciones e importaciones ($\text{Exportaciones/Importaciones} \times 100$). Nos indica que porcentaje de las importaciones podemos financiar con los ingresos obtenidos por las exportaciones.

98. La idea que, en teoría, subyace detrás de las estrategias de “devaluación competitiva” es que la bajada de salarios va a permitir reducir los costes y vender los productos a precios más bajos. De esta manera, aumentarían las exportaciones y ello conllevaría aumentos de producción y empleo.

99. Ejemplo extraído de Robert C. Feenstra, y Adam M. Taylor, *Comercio Internacional*. Ed. Reverté, 2011.

100. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1

Gráfico 10. Porcentaje del valor añadido nacional en las exportaciones españolas (1995, 2000, 2005, 2011)



Fuente: Elaboración propia con datos del TiVA (OCDE-OMC), 2015.

(es decir, qué parte del valor del producto exportado se ha quedado en el país). Tal como puede observarse, este porcentaje ha disminuido significativamente, y resulta especialmente preocupante en el buque insignia de nuestras exportaciones –el automóvil–, en que sólo el 56% del valor de las exportaciones ha sido realmente generado en nuestro país, puesto que el resto (un 44%) es valor añadido en el extranjero (es decir, insertado en los productos intermedios que hemos tenido que importar para producir el bien exportado). Este aspecto demuestra la inserción subordinada de nuestro sector industrial en las cadenas de valor globales.¹⁰¹

CONSTRUCCIÓN

No analizaremos en profundidad el sector de la construcción en este capítulo dado que tratamos ampliamente este tema (especialmente, en lo referente a sus repercusiones sobre la vivienda) en un informe monográfico.¹⁰² Por tanto, aquí señalamos sólo algunas generalidades y remitimos al lector a dicho informe para una explicación más detallada sobre la evolución del sector.

En primer lugar, debemos delimitar qué incluye el sector de la construcción. El sector engloba tanto la edificación¹⁰³ como las infraestructuras (carreteras, aeropuertos, etc.). En la actualidad, aproximadamente un 20% del VAB de la construcción es obra civil (infraestructuras). Del 80% restante, aproximadamente más de la mitad es construcción de edificios de viviendas.

En segundo lugar, continúa siendo un sector importante dentro de la estructura productiva española a pesar de la crisis. Aunque en la actualidad representa un 5,4 % del VAB total, este porcentaje es superior al que representa en otros países europeos, tal como se observa en el Cuadro 5. El 6% del empleo está en la construcción.

Ha sido el sector más afectado por la actual crisis económica: su peso en el VAB total se ha reducido a la mitad, tanto en términos de producción como empleo. En 2008, el VAB de la construcción representaba más del 10% del VAB total y un 12% de la ocupación (1 de 4 hombres ocupados trabajaba en la construcción).

Dadas las repercusiones sociales que tiene la vivienda, vale la pena que prestemos más atención a la evolución de este tipo de edificación. Las viviendas pueden ser protegidas o libres. El precio de las viviendas protegidas (VPO) lo establece el Estado (o las CCAA) y por tanto, son precios más asequibles que los del mercado de vivienda libre (fijado por el mercado). Puede observarse en el Gráfico 11 que las viviendas protegidas representan un porcentaje marginal en la construcción de viviendas en España, prueba de la escasa preocupación de los gobiernos recientes por asegurar el derecho a la vivienda de los ciudadanos.

El Gráfico 11 muestra la magnitud de la reciente burbuja en la construcción de viviendas en nuestro país. Las burbujas inmobiliarias han sido recurrentes en la evolución del capitalismo español (finales 60, principios de los 90, etc.), pero la burbuja nunca había sido tan grande como en la precrisis actual. En el período 1990-2007, las cifras de edificación doblaron el máximo histórico previo y, a ello hay que añadir las importantes obras públicas de este período (aeropuertos, tramos del AVE, etc.), que no aparecen en el gráfico.

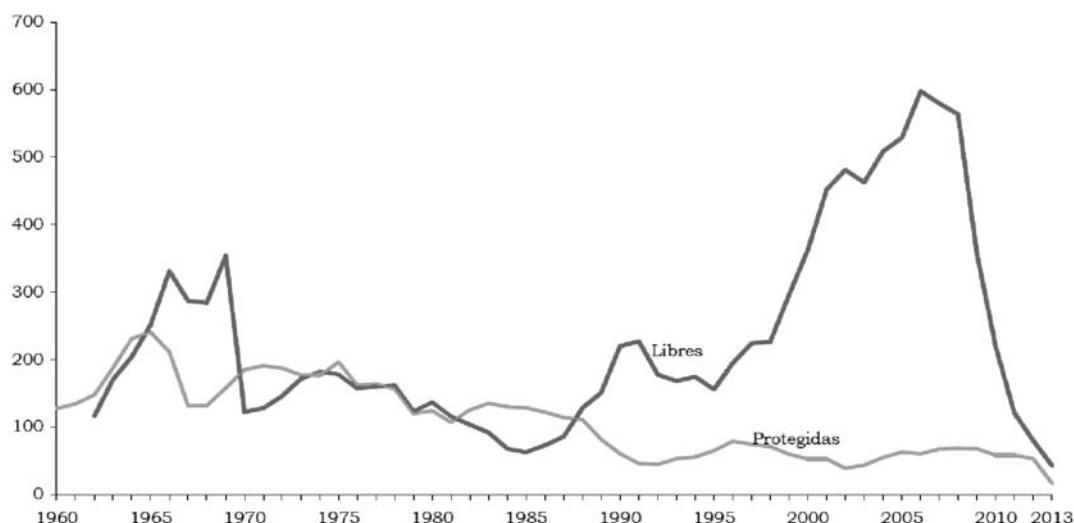
SERVICIOS

Somos un país de servicios: este sector representa el 74% del VAB y el 76% del empleo. Se trata de un sector muy heterogéneo puesto que engloba actividades muy diversas (transporte, educación, hostelería, bancos, etc.), que van desde actividades de alto valor añadido (como por ejemplo, los centros de investigación o los audiovisuales) hasta actividades de poco valor añadido

101. A modo de comparación, el valor añadido nacional en las exportaciones industriales alemanas es del 70% y del 68% en el caso del automóvil.

102. Taifa, Informe 5. Auge y crisis de la vivienda en España
103. Es decir, la construcción de edificios, que tanto pueden dedicarse a usos residenciales o a otros usos (oficinas, almacenes, fábricas, etc.).

Gráfico 11. Construcción de viviendas libres y protegidas en el Estado español, 1960-2013. Unidades.



Fuente: P. Taltavull. en J. García Delgado (coord.), *Lecciones de Economía Española*, 12ª edición. 2015

(restauración, hostelería, etc.); desde servicios esenciales para la población (como educación o salud) a servicios más “prescindibles” (industria del ocio). Al ser actividades muy heterogéneas también requieren un grado de formación de los trabajadores muy diferente. Existen servicios que requieren mano de obra altamente cualificada (médicos, científicos, etc.) y otros cuyo nivel de cualificación puede ser muy básico (camareros, dependientes de comercio, conserjes, etc.).

¿Qué tipo de servicios se producen en España? Las actividades de servicios más importantes en nuestro país son el comercio (17% del VAB servicios) y la hostelería y restauración (10%). Se trata de sectores que requieren mano de obra poco cualificada y, en el caso de la hostelería, son sectores muy dependientes del sector turístico. Si nos comparamos con el resto de países europeos destaca que tanto la distribución comercial como la hostelería tienen un peso significativamente más importante en España que en el resto de países. Por el contrario, actividades vinculadas a las Administraciones Públicas y servicios sociales así como en la Educación y Sanidad (englobando tanto pública como privada) tienen un mayor peso en los otros países europeos.

Los servicios son sectores intensivos en mano de obra, es decir, si se quiere aumentar la producción es necesario contratar a más trabajadores puesto que se trata de sectores donde es difícil sustituir trabajadores por máquinas (pensemos por ejemplo, lo difícil que puede resultar sustituir a un enfermero o un peluquero por un robot). Es por ello, que la mayor parte del empleo en todas las economías se concentra en los servicios.

La “nueva economía” ha supuesto una transformación importante de muchas actividades de servicios. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) han facilitado la aparición de nuevas actividades de servicios (informáticos, diseño de webs, etc.), pero a la vez han facilitado los procesos de sustitución de

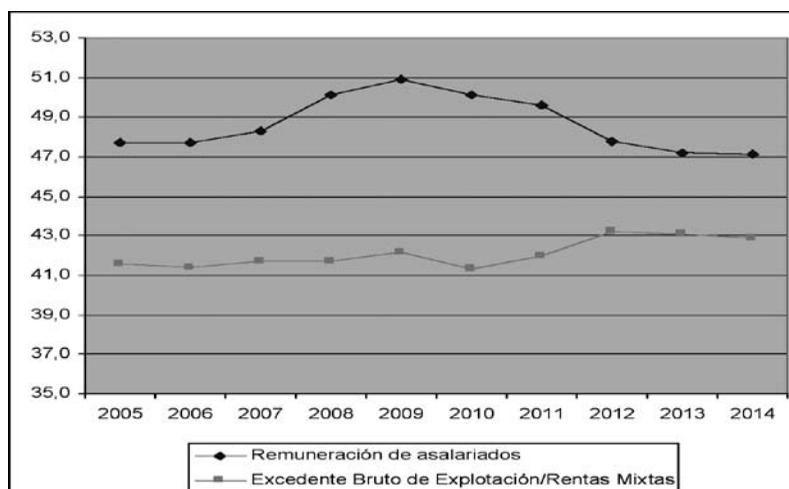
trabajadores por máquinas o programas informáticos en muchas actividades de servicios. Por ejemplo, las TIC facilitan que sea el usuario el que realice actividades que antes realizaban las empresas, como sería el caso en la compra de viajes por internet (actividad que antes desarrollaba una agencia de viajes) o el comercio por internet (que está substituyendo al comercio tradicional).

El turismo es un factor determinante para el sector exterior español. La mayoría de las exportaciones de servicios de España están vinculadas a este sector (hay que considerar que los gastos que hace un turista mientras está en nuestro país se considera “exportación de servicios”). Pero no solamente exportamos turismo. También es cierto que está aumentando la exportación de servicios de ingeniería y arquitectura, servicios a empresas y servicios financieros. Sin embargo, perdemos cuota de mercado en los servicios tecnológicos.

Tal como señala Ignacio Muro,¹⁰⁴ nos hemos convertido en liderar la gestión internacional de servicios públicos (gestión de servicios “no comerciables”, es decir, aquellos que se prestan in situ y no pueden ser exportados desde un país ajeno, por ejemplo: telecomunicaciones, electricidad, algunos servicios financieros, correos, agua, infraestructuras, gas, electricidad), especialmente en Latinoamérica pero también en Europa. Se trata de servicios esenciales, que se hallan en la frontera entre lo público y lo privado, y por los que el capital global juega una importante batalla (véase por ejemplo, las presiones para la privatización de dichos servicios o los tratados sobre inversiones, que pretenden blindarlos frente a posibles renacionalizaciones).

104. Ignacio Muro, *Modelos productivos y capitalismo global: realidades y mitos*. Fundación Primero de Mayo, 2013.

Gráfico 12. Salarios y beneficios sobre el PIB, 2005-2014 (%).



Fuente: Elaboración propia con datos del INE, 2015.

Esta expansión internacional de empresas españolas que suministran servicios “no comerciables” no habría sido posible sin un poder político que ha favorecido descaradamente los intereses de estas empresas aún a costa de perjudicar a los consumidores españoles, tal como comentamos en el apartado final.

4.3. Algunas consideraciones sobre cómo se reparte el valor generado en el proceso productivo

Hemos visto qué producimos en nuestro país y cuál es el valor de lo que producimos, pero no hemos visto cómo se reparte el valor de lo producido. Vamos a comentar brevemente algunos aspectos sobre este “reparto”.

El VAB generado por un país se convierte en rentas. Estas rentas que se obtienen del proceso productivo (o distribución primaria de la renta) se clasifican en beneficios o salarios. Los beneficios (o Excedente Bruto de Explotación) es la parte que se apropian los capitalistas (por ejemplo, los accionistas de una empresa o su propietario).¹⁰⁵ Los salarios es la parte del VAB que va a los trabajadores. También hay una parte del VAB producido que va al Estado, en forma de impuestos, aunque representan una parte pequeña en la distribución primaria de la renta.¹⁰⁶

El Gráfico 12 muestra cómo se distribuye el “pastel” (el VAB generado) entre capitalistas y trabajadores. En primer lugar hay que señalar que, en la mayoría de países europeos, los salarios están perdiendo peso en la distribución primaria de la renta. Sin embargo, la proporción que representan los salarios sobre el PIB siempre supera el 50% en países como Alemania, Francia o Dinamarca, mientras que en España es de un 47% del PIB. Debemos observar que esta distribución es bastante desigual: los trabajadores asalariados representan una parte mayor de la población que los propietarios del capital.

Otro elemento a destacar es que el peso de los salarios sobre el PIB se ha reducido significativamente desde 2009, a la par que aumentaba la parte de los beneficios. Está claro que el objetivo de la política de devaluación interna (que, tal como hemos comentado, ha provocado la caída de los salarios) no era el crecimiento económico ni la generación de empleo, sino la recuperación del beneficio empresarial, que a la vista de los resultados, es un objetivo que se ha conseguido plenamente.

4.4. Algunas consideraciones sobre las políticas industriales en el Estado español

En un sentido amplio, las políticas industriales engloban aquellas políticas que afectan directamente al modelo productivo. Las políticas industriales se clasifican entre políticas activas (o sectoriales) y pasivas (o horizontales). Básicamente las políticas horizontales se basan en infraestructuras, I+D y formación. Las políticas sectoriales activas se focalizan en un determinado sector productivo con el objetivo de favorecer su crecimiento o su competitividad. Incluyen la política comercial (establecer aranceles, por ejemplo), concesión de préstamos a tipos de interés preferentes, etc. Las políticas sectoriales son muy criticadas por los economistas neoliberales pues consideran que ayudar a sectores en dificultades es perjudicial y vulnera las ‘leyes’ del mercado y la competencia. Tradicionalmente, la UE ha compartido esta visión y la política industrial europea se ha focalizado en políticas horizontales y se han ido eliminando las ayudas

105. La retribución que obtiene un trabajador autónomo se asimila a los beneficios empresariales (si bien se denominan “Rentas mixtas”).

106. Posteriormente, se produce una segunda distribución de la renta: las empresas pagan sus impuestos (impuesto sobre sociedades) y los trabajadores también (IRPF, etc.). Véase capítulo referente al Estado del Bienestar en este informe.

a sectores “en dificultades” como el carbón o la construcción naval. Sin embargo, la Gran Recesión parece que va a conllevar una recuperación de la política industrial en los países desarrollados, que están empezando a implementar políticas que favorezcan la especialización de sus economías en sectores de elevado valor añadido. Así es en el caso de Estados Unidos, donde el presidente Obama ha lanzado en 2013 un imponente programa de recuperación industrial (generosamente dotado) basado en incentivos a la relocalización de actividades industriales (ventajas fiscales para la producción doméstica, etc.) y la creación de la National Network for Manufacturing Innovation que integra a una red de institutos tecnológicos y el aumento de fondos destinados a la formación. También parece que la UE está variando su discurso sobre la política industrial- hasta ahora basada en tímidas políticas horizontales- y aboga por una recuperación de una política industrial más activa. Así, bajo el lema de “reindustrialising Europe” se ha fijado como objetivo conseguir que la industria alcance el 20% de la producción europea en 2020. Ante el reto fijado por la UE, el actual gobierno presentó el julio de 2014 la “Agenda para el fortalecimiento de la industria en España”, donde suscribe la idea de que hay que aumentar el peso de la industria en el VAB, sin embargo, no se atreve a fijar un objetivo (obviamente, el objetivo del 20% fijado por la UE está muy lejos de nuestro alcance). Aunque la Agenda presenta una profusión de medidas y acciones, en las líneas habituales (es decir, políticas horizontales): estímulo a la I+D, formación, internacionalización, etc., estas medidas no aparecen cuantificadas en términos de recursos. Únicamente se dijo que se iban a destinar 745 millones de euros ¡en préstamos! para este programa. Aunque se aseguró que se rendirían cuentas de la evolución en el cumplimiento de la Agenda, no se disponen de datos sobre el grado de cumplimiento de los objetivos ni sobre los recursos utilizados.

Existen políticas industriales activas que buscan favorecer el crecimiento y la generación de empleo en determinados sectores productivos, mediante ayudas públicas, aranceles, etc. Este tipo de políticas han sido ampliamente denostadas en España en línea con el credo neoliberal que ha guiado la política económica en nuestro país, acusándoseles asimismo de “seguidismo” respecto a las recomendaciones de organismos internacionales (OMC, FMI) y la UE (que, hasta ahora, también se había caracterizado por el “abandono” de las políticas industriales activas). También es cierto que cada vez resulta más difícil implementar este tipo de políticas sin entrar en conflicto con los acuerdos de liberalización comercial o el sacrosanto “mercado único” de las políticas de la competencia de la UE. No obstante, esto no exime a nuestros gobernantes de la completa omisión de las políticas industriales activas en sus programas económicos, especialmente ante el acusado proceso de desindustrialización que ha sufrido nuestro país. Las políticas industriales implementadas se han limitado a

tímidas políticas horizontales de apoyo a la I+D, cuando había presupuesto y voluntad política para ello, es decir, casi nunca.¹⁰⁷

Esta falta de política industrial en España no debe llevarnos a pensar que el Estado no ha intervenido en la configuración del modelo productivo español. Los procesos de privatización y desregulación también repercuten sobre el modelo productivo de un país y, especialmente, en quién se apropia de las rentas que éste genera. La intervención del Estado en la configuración del modelo productivo se ha basado en apoyar la formación y consolidación de los grandes grupos empresariales españoles. Estas grandes empresas surgieron de los procesos de privatizaciones iniciados en los años 80 y 90 y que dio lugar a grandes empresas en situaciones de oligopolio en los sectores estratégicos del país: telecomunicaciones (Telefónica), energía (Endesa, Red Eléctrica, Repsol, Gas Natural), transporte aéreo (Iberia), etc. Se configura así una élite empresarial muy vinculada al poder político y financiero.

Dado que, como hemos señalado, las empresas transnacionales son quienes controlan y se apropian del valor generado por las cadenas globales, la política industrial de los últimos gobiernos ha sido favorecer descaradamente a este pequeño grupo de empresas para convertirlos en los buques insignia de la economía española (Marca España) y favorecer su expansión internacional. El Estado asume un papel de apoyo incondicional a los intereses de estas corporaciones.

Sin embargo, ¿ha tenido beneficios para la ciudadanía española la expansión internacional de estas empresas? Parece claro que no. No ha importado sacrificar la competencia en el mercado interior (y por tanto, obligar a los consumidores a pagar precios de ‘monopolio’ por servicios básicos como la electricidad o la gasolina), a cambio de que dichas empresas ganaran tamaño y pudieran expandirse a Latinoamérica o Europa.¹⁰⁸ El proceso ha fortalecido a un élite empresarial “nacional” pero perfectamente insertada en el capitalismo global y, por tanto, con poca sensibilidad hacia los “intereses nacionales” cuando estos no redundan en mayores beneficios para la empresas (por ejemplo, no han tenido reparos en buscar mecanismos de elusión fiscal, o directamente de fraude fiscal, para eludir el pago de impuestos en nuestro país).

107. El gasto en I+D está muy por debajo de la media comunitaria, únicamente en el último gobierno de Zapatero se hizo un esfuerzo en incrementar el presupuesto para la I+D, esfuerzo que se vio abortado por la crisis económica. En 2013, el gasto en I+D apenas alcanzaba el 1,2% del PIB, mientras que el objetivo europeo se sitúa en el 3%. Un objetivo que España no se atrevió a asumir y fijó en el 2% para 2020 y, que, obviamente, dadas las actuales circunstancias, es prácticamente inalcanzable.

108. Ignacio Muro, *Modelos productivos y capitalismo global: realidades y mitos*. Fundación Primero de Mayo, 2013.



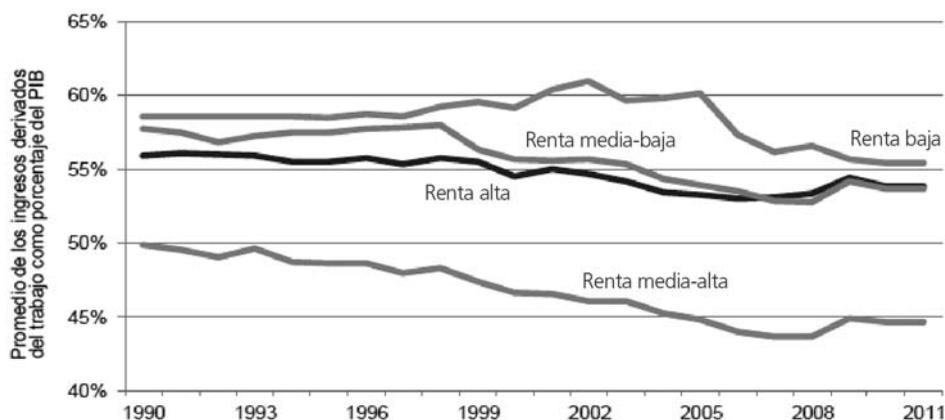
5. La gestión del desempleo: menos y peor trabajo, y más beneficio

5.1. La recuperación con beneficios pero sin empleo

LA EMERGENCIA DEL DESEMPLEO MASIVO

Las economías del sur de Europa han sufrido un importante golpe con la crisis, que ha acelerado muchas dinámicas que perjudican al trabajo. Como se ha comentado en otras partes de este informe, hace décadas que se está dando un desplazamiento de los centros de producción mundial y eso ha dado lugar a la reaparición de nuevas regiones periféricas donde se extrema la vulnerabilidad de la producción y del empleo y el empeoramiento de las condiciones de vida. La crisis ha destruido un gran número de puestos de trabajo que la última fase de crecimiento económico había creado en la construcción y el negocio inmobiliario así como otros sectores productivos arrastrados por la dinámica expansiva de la burbuja inmobiliaria y financiera. Para entender por qué ahora aflora un desempleo tan masivo hay que tener en cuenta que la dinámica económica de la década anterior a la crisis, y que obtuvo su punto álgido justo en los años 2007 y 2008, supuso una reducción considerable de la tasa de paro y, durante un tiempo, se contrarrestó la destrucción de empleo de la reconversión industrial de los 80. Durante los 2000 se incorporaron amplias capas de la población al trabajo, incluso aquellos segmentos que tradicionalmente habían quedado al margen de la participación laboral. Se

Gráfico 13. Ingresos derivados del trabajo como porcentaje del PIB en distintos países, 1988-2011. Fuente: Público.



incrementó el acceso al empleo de la población joven: la tasa de actividad de la población¹⁰⁹ entre 15 y 24 años pasó del 40% al 47,9% en el 2007, y la tasa de ocupación,¹¹⁰ que en 1998 era del 26,5%, siete años más tarde alcanzó el 34,9% para después escalar hasta el 39,2% el 2007. Durante la expansión económica, las mujeres consolidaron su incorporación al trabajo en el mercado laboral, sin un retorno al hogar en etapas de maternidad como ocurría tradicionalmente.¹¹¹ La tasa de ocupación de las mujeres ha ido creciendo con intensidad, y si el 1995 tan solo el 31,7% de las mujeres en edad laboral tenía un empleo, el 2007 fue el 55,3%, suponiendo el 55% del incremento total de población activa. Por otro lado, la población inmigrante tuvo más posibilidades de acceder a un empleo: la población de origen extranjero supuso el 49% del incremento de la población activa de ese período.

Esta mejora en el acceso al trabajo por parte de las clases populares vino acompañada de una generalización de la precariedad laboral, especialmente entre los colectivos mencionados. Las tasas de contratación temporal fueron las más altas de Europa. En el 2006, más de un tercio de los contratos eran temporales, porcentaje que doblaba la media europea. La participación de las mujeres en el trabajo mercantil está altamente condicionada por el rol de cuidadoras que asumen en el ámbito familiar, con una incidencia importante de los trabajos a tiempo parcial y períodos de inactividad. Las dinámicas económicas, sociales y políticas, que se comentarán más adelante condujeron a un incremento notable de la actividad de la población en edad de trabajar.

Los ingresos de las familias, que antes eran cubiertos por el salario de un trabajo sustentador principal, mayoritariamente hombres, que tenía un empleo estable, han pasado a requerir varios sueldos mediante los trabajos asalariados de mujeres y jóvenes y el encadenado de empleos temporales y combinación de formas de empleo: a tiempo parcial, trabajo en campañas o temporadas, trabajo autónomo, autoempleo,... Los medios de vida de las clases populares dependen ya de que la mayor parte de los miembros de las familias, u otras unidades de convivencia, puedan disponer de un em-

pleo y un salario, y por ello, la problemática del empleo se desborda.

DE LA DEVASTACIÓN DEL EMPLEO A LA A MEJORA DE LOS BENEFICIOS

En un primer momento, el desmoronamiento del empleo respondió al ajuste del sector de la construcción y el negocio inmobiliario, pero enseguida emergieron las consecuencias del reajuste de los desequilibrios a nivel de deuda y sobreacumulación. Los problemas estructurales de empleo en el modelo productivo periférico salen a la luz como un fenómeno muy profundo y estructural. Sin la opción de relanzar la actividad económica mediante la especulación financiera, inmobiliaria u de otros bienes y servicios, el modelo productivo se reconfigura en el escenario post crisis, y en vez de guiar esta recuperación a mejorar la situación del empleo, la actividad económica se relanza guiada por un retroceso drástico de las remuneraciones salariales al restablecimiento de la tasa de beneficios de las inversiones, en detrimento de un paro inmenso.

La crisis ha dado lugar a una nueva etapa en la que, según todos los pronósticos, el nivel de paro va a permanecer muy alto, entorno el 20%, durante mucho tiempo y las condiciones laborales van a continuar empeorando. En cambio, los índices de beneficios y de productividad muestran mejoras. A diferencia de otras etapas históricas y otros modelos de producción que se han

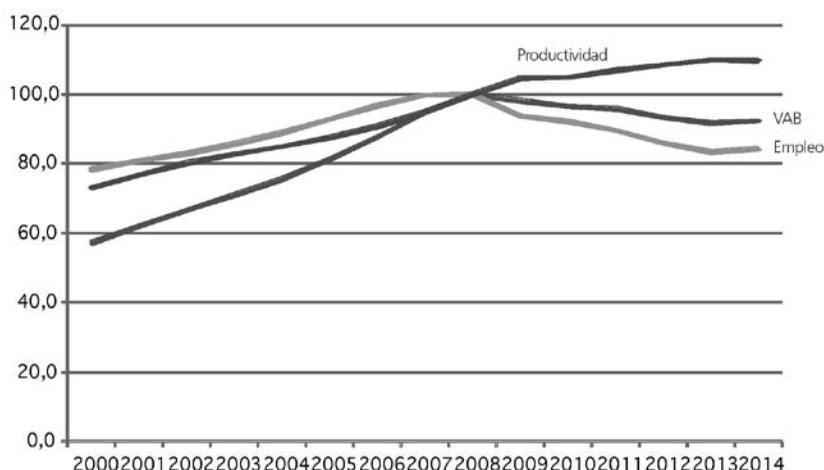
109. La tasa de actividad es el cociente entre la población activa (parada + ocupada) y el total de la población de 16 y más años.

110. La tasa de ocupación es el cociente entre la población ocupada y la población de la franja de edad de referencia.

111. A lo largo de este documento, nos referimos a "trabajo" o "empleo" para denominar la participación de la fuerza de trabajo en los procesos de producción mercantil, que es el objeto de estudio de esta parte del informe. Así pues, no se está considerando, cuando hablamos de trabajo, paro o precariedad, al trabajo realizado en el ámbito de los hogares, que sí que es objeto de análisis en el apartado de este Informe dedicado a las estrategias de supervivencia.

Gráfico 14. Evolución del VAB, el empleo y la productividad. Índice 2008:100.

Fuente: elaboración propia en base al INE.



dado en el capitalismo, en lugares y tiempos concretos, en que la acumulación del capital daba lugar a una dinámica expansiva de productividad, beneficios y, aunque menos intensamente, de los salarios y el consumo, el relanzamiento de la etapa de la globalización post-crisis se da con una continuidad de la devastación brutal del empleo. Así pues, esta nueva etapa va a suponer la ruptura –casi– definitiva con las formas de expansión del capital que alineaban las mejoras de productividad con las mejoras de los salarios y condiciones de trabajo, que se habían dado en el modelo fordista y que habían sido ampliamente desmanteladas por el neoliberalismo. Se da un gran salto adelante en, o incluso podríamos decir que se culmina, un modelo de producción insertado en la economía globalizada en que los beneficios logran apuntalarse en un sistema de trabajo cualitativamente y cuantitativamente distinto, en que toman un protagonismo renovado unos mecanismos de devastación del empleo y de depredación de los salarios.

A pesar de ello, el discurso neoliberal generalizado en los medios de comunicación, y en la academia, sigue fomentando el paradigma de la innovación y el emprendimiento como motores para salir de la crisis. Según esta visión, los empresarios serían emprendedores que, gracias a su atrevimiento para asumir riesgos y su capacidad de gestionar eficientemente los recursos, liderarán la reactivación económica. Pero lo cierto es que el comportamiento real de los empresarios y gerentes es todo lo contrario a innovador y arriesgado: amputar las plantillas, devorar los salarios y rapiñar las condiciones laborales para lograr unos beneficios máximos en medio del declive de la demanda.

El paro no es un fenómeno que ocurre como resultado del impacto de una variable ajena al propio desarrollo capitalista, como suele calificarse al pinchazo de la burbuja inmobiliaria o al derrumbe financiero. El paro es un elemento intrínseco al desarrollo del capitalista y cumple una función muy importante en el restablecimiento de las bases de la acumulación del capital, y esta función será clave durante la etapa post-crisis. La

destrucción de los puestos de trabajo en el sur de Europa ha sido la principal vía de ajuste de los desequilibrios comentados anteriormente y del reequilibrio de las capacidades productivas a nivel mundial. Como en otras crisis históricas, la expulsión de trabajadores ha sido la salvaguarda de los beneficios, bien porque las empresas han disminuido su tamaño bien adaptándose a un mercado también más pequeño, bien porque algunas empresas han cerrado y las que han sobrevivido, lo hacen en un sector de menor dimensión. Esta etapa viene a significar una nueva fase de la “reconversión industrial” que sufrió la economía española durante los ochenta, con una drástica reducción de la capacidad productiva y de los puestos de trabajo. Entonces la problemática de los sectores industriales era la falta de modernización de la producción, y se justificaba el desempleo por la supuesta reorganización sectorial, tecnológica y de organización de la producción que éste iba a facilitar. Esta reconversión condujo a una estructura productiva débil y una enorme precariedad del empleo. La economía española había basado su expansión en un incremento de la demanda basado en el endeudamiento privado, y esta vulnerabilidad desencadenó una destrucción de empleo más acelerada. Se encuentra entre “aquellas economías que han desarrollado especializaciones centradas en industrias de desarrollo tecnológico medio-bajo, servicios de escaso valor añadido o actividades inmobiliarias y constructoras, presentan modelos de empleo en los que abundan los empleos temporales, de bajos salarios y con escasos derechos”¹¹² y que, por ello, la destrucción del empleo es especialmente intensa.

El desempleo ha supuesto también una vía de incremento brutal de la productividad. En la economía española se ha dado un sobredimensionamiento del paro, ya que los recortes de plantilla han sido de más intensidad de lo que se explicaría por la caída de la ac-

112. Nacho Álvarez (coord.), *¿Qué hacemos con el paro?* Akal, 2014.

tividad. La reducción de plantillas continúa hoy en día. En 2014, el 9,7% de las empresas españolas redujeron personal temporal y el 17,5% hicieron despidos. Estos porcentajes son mayores en las grandes empresas: tres cuartas partes de las empresas con una plantilla de 500 trabajadores o más han hecho despidos. A pesar de que se crea más empleo que hace unos años, el porcentaje de parados que encuentran un trabajo ha caído del 17,2% en 2011 al 15,9% en el 2014. La OIT ha alertado de que se está sustituyendo empleo por nuevas tecnologías a un ritmo "muy rápido y preocupante".¹¹³

La mayoría de empresas han reducido la plantilla de una forma más intensa que la reducción de la producción, incrementando la productividad mediante la intensificación del trabajo o un alargamiento de la jornada laboral sin un aumento de las retribuciones salariales. Menos personas realizan más trabajo que antes de la crisis. Como se comentará más adelante, se está reduciendo el número de horas trabajadas, pero de igual modo que en los recortes de plantilla, esta estrategia de emplear a tiempo parcial conlleva también una mayor intensidad del trabajo: con menos horas se produce más. Entre 2007 y 2014, el empleo ha disminuido el 15,8%, mientras que el valor añadido bruto se redujo tan solo el 7,5%. Esto significa un incremento de la productividad del 9,8%. Este desequilibrio entre la intensidad de la reducción del empleo y del valor añadido se ha dado principalmente en la industria, las actividades de la construcción e inmobiliarias, y algunos servicios (comercio, reparación de vehículos, transporte, almacenamiento, hostelería, artísticas, entretenimiento y otros).

Observamos un aumento de la productividad en relación a la situación anterior a la crisis. Pero en 2014 y 2015, este indicador de productividad crece muy poco por dos motivos. Por una parte, como veremos a continuación, muchos de los nuevos puestos de trabajo que se están generando son a tiempo parcial (el incremento del empleo en el 2014 fue del 0,9%, y el de las horas totales fue del 1,1%) y en estos puestos de trabajo, la cantidad de valor añadido por empleado es menor. Por otra parte, se están creando en sectores productivos de bajo valor añadido: el comercio y la hostelería generan la mitad de la creación de empleo, y los servicios de no mercado (administración pública), un tercio.

La rentabilidad de las empresas se relanza mediante mecanismos encaminados a la reducción de los salarios y a la transferencia de recursos hacia los beneficios del capital. El año 2007, la remuneración de los asalariados suponía el 48,3% del PIB y los años posteriores, entre el 2008 y el 2011, el peso fue mayor. A partir del 2012 empezó a caer, hasta situarse en un mínimo del 47%. A su vez, el excedente bruto de explotación se mantuvo entre un 41,4% y un 42,2% en el período 2007-2011, para empezar a crecer hasta el 43,2% el 2012 y mantenerse posteriormente en sus niveles máximos (42,7% de media). La remuneración de los asalariados, según la contabilidad nacional del INE, cayó un 0,6% el 2012, creció un 1,7 el 2013 y volvió a caer un 0,6%

en 2014. El tercer trimestre del 2015 se mantuvo estancada (+0,3%). Otro indicador de la evolución salarial es el coste laboral de la encuesta trimestral del coste laboral del INE. El 2012, el coste laboral cayó un 0,6%, el 2013 creció solamente un 0,2% y el 2014, descendió un 0,3%. En septiembre del 2015, el crecimiento era del 0,4%.

5.2. Los procesos de exclusión laboral

LA POBLACIÓN EXPULSADA DE LA PRODUCCIÓN

En la actual etapa, el gran desarrollo de la tecnología y de la productividad alcanzados arrojan un exceso de capacidad productiva permanente, y la exclusión de amplias capas de la población al acceso a un empleo es un elemento central de la gestión capitalista de este colapso. El paro no es solamente resultado de los recortes de plantilla o los cierres de las empresas, sino que también es fruto de todo un mecanismo de gestión de la fuerza laboral que establece enormes barreras que agudizan y cronifican el desempleo. La cifra de desempleo total se va reduciendo, pero la del paro de larga duración ha seguido creciendo y, más recientemente, se ha reducido con menos intensidad. Casi tres millones de parados llevan más de un año en paro. Según un estudio de la empresa de trabajo temporal, y otros negocios de la intermediación laboral, Manpower, tres millones de personas en el Estado español tienen escasas posibilidades de incorporarse en el mercado laboral.

La reconfiguración sectorial y el vaciado de capacidad de producción destruye ciertas ocupaciones y profesiones, que quedan obsoletas, no porque no sean necesarias socialmente, sino porque no son requeridas por las inversiones capitalistas. Ciertos segmentos de la población, por sus características de edad y nivel formativo, entre otras, son relegados del mundo laboral, perdiendo atractivo para los procesos de selección de personal. La pérdida de experiencia profesional se acumula, y cuanto más tiempo se está sin trabajar, menos tenemos que ofrecer en nuestro currículum, que compete con muchas otras candidaturas con más preparación porque no han sido apartadas tanto tiempo de la actividad laboral. Además, el acceso a los empleos se realiza, generalmente, mediante un sistema de recursos informales, en que los vínculos profesionales, los contactos, las referencias y la información de boca a oreja son la clave para tener acceso a las ofertas de trabajo y posibilidades de que te contraten. En esta etapa de desempleo masivo, perder un empleo, o no haber tenido la primera oportunidad laboral, puede significar salir completamente del mercado laboral. Un mercado que es gestionado de tal manera que quienes no cumplen suficientemente los criterios empresariales de ocupabilidad dejan de existir como fuerza de trabajo.

113. Uno de cada cinco trabajadores españoles es pobre, Eldiario.es 7-10-2015 http://www.eldiario.es/economia/empleos-modificara-totalmente-relacion-laboral_0_438856537.html

El acceso al mercado de trabajo depende fuertemente de unos criterios elegidos en cada momento o contexto por las necesidades de los beneficios. Se expulsan de forma dramática unos segmentos determinados de la población, afectada no solamente por la escasez de empleo sino también por quedar al margen los parámetros de la ocupabilidad. La probabilidad de encontrar un empleo estando en paro es menor en las mujeres que en los hombres, en las personas demandantes del primer empleo que en las que ya tienen experiencia profesional previa, en las personas de más edad, las que llevan más tiempo en paro y cuánto menor sea el nivel educativo. En términos generales, los sistemas de intermediación laboral y de asignación de las prestaciones se rigen por un concepto de ocupabilidad en que la fuerza laboral más atractiva a ser empleada es la que no cobra prestaciones, participa en cursos de formación y está dispuesta a aceptar trabajos fuera de su área geográfica y en otras profesiones.

Así pues, si bien hemos explicado que la expulsión del desempleo es resultado de la reestructuración del sistema productivo ante la sobrecapacidad productiva, cómo se consolida esta exclusión y se convierte en estructural, se explica también por los mecanismos de movimiento del trabajo. La elevada rotación de empleos, junto con un ejército de reserva (población sin empleo) masivo permite establecer una devaluación selectiva del empleo y un mayor control del mercado de trabajo por parte del capital. El capital se deshace de las barreras que le impedían despedir, definitivamente, ciertos perfiles laborales que le son menos rentables, y reemplazarlos por otros empleos con características más ventajosas para los beneficios.

Por una parte, con la crisis, las empresas están aprovechando para despedir a los trabajadores de mayor antigüedad, que tienen unas mejores condiciones laborales estipuladas, mejores salarios y un conjunto de derechos acumulados. En la población de mayor edad el paro tiende a cronificarse. El 42% de los parados de larga duración tienen más de 45 años, situación que afecta al 13% de la población activa en estas edades. Se habla también de una generación perdida de jóvenes que están terminando sus estudios y no van a lograr acceder al mundo laboral. La generación más joven es la más afectada por la exclusión. Con la crisis, la actividad y el empleo juvenil cayeron bruscamente hasta mínimos históricos, en que solamente el 35,7% de la población de esta franja de edad estaba en situación de actividad y únicamente el 16,7% tenían empleo. El segmento de jóvenes sin estudios o con estudios básicos será el más afectado por la exclusión laboral.

Pero además, se da una transformación en las actividades y las cualidades de los puestos de trabajo. Por ejemplo ciertos oficios y profesiones se reducen drásticamente (por ejemplo, las ligadas al sector de la construcción y algunas actividades industriales). Con la externalización de la producción y los servicios, se están destruyendo puestos de trabajo que desempeñaban un conjunto de actividades, con cierto grado de especialización, pero en cambio se crean distintos trabajos con

tareas más simplificadas, en que los trabajadores pasan a desempeñar unas actividades determinadas estipuladas por la subcontrata y que están desconectadas del conjunto de la producción.

La reducción del paro que se ha experimentado últimamente no tiene un reflejo de igual intensidad en la creación de empleo. Interviene el hecho de que un gran número de personas paradas han pasado a una situación de inactividad. Según la Encuesta de la Población Activa (EPA), el 2014 el 53% de la disminución de la cifra de parados es por la reducción de la población activa y no por la creación de empleo, aunque los datos del 2015 indican una contracción de la población inactiva. En los tres primeros trimestres del 2015 se han creado más de medio millón de puestos de trabajo, que han absorbido la reducción del paro y un ligero descenso de la inactividad. Más adelante veremos la pobre calidad de muchos de estos puestos de trabajo. La relación entre la situación de actividad (paro y empleo) e inactividad (personas que no buscan empleo y que tampoco están trabajando, mayormente jubilados pero también estudiantes, amas de casa y otras situaciones) es compleja. Si bien es de esperar que, ante las escasas posibilidades de empleo, mucha gente en paro abandone la búsqueda de trabajo y pase a ser inactiva –por efecto “desánimo”–, lo cierto es que la tasa de actividad ha crecido durante la crisis y se mantiene a niveles elevados. La activación de la fuerza de trabajo alcanza niveles máximos porque, para suplir los ingresos perdidos por aquellas personas que se quedan en paro, el resto de personas de las unidades familiares intensifican la búsqueda de empleo, incluso cuando esto significa pasar largas temporadas en el paro. Por ejemplo, muchas mujeres de más de 55 años que hacía tiempo que estaban en situación de inactividad han accedido al mercado laboral a buscar empleo, ya que las posibilidades de encontrar trabajo de sus maridos e hijos son muy escasas.

En la actualidad, la tasa de actividad del Estado español es superior al resto de países de Europa. Aplicando las tasas de actividad de otras economías europeas, más de medio millón de personas dejarían de estar en situación de paro y pasarían a formar parte de la población inactiva. Este fenómeno es especialmente acusado entre las mujeres, cuya tasa de actividad, que antes de la crisis era inferior a la media europea, actualmente está por encima. El diferencial de la tasa de actividad con la Eurozona equivale a una cifra de 320.000 mujeres activas. Con esto, podemos deducir que el desempleo sería sensiblemente inferior si no se diera este “exceso” de actividad de la población. Obviamente el contexto social, económico e institucional de los distintos estados es muy diferente, y las situaciones de inactividad son muy distintas, y en otros lugares, la población inactiva tiene acceso a recursos económicos a través de la familia o del Estado. No estamos planteando que estas personas queden al margen de la actividad laboral en el Estado español en las condiciones actuales (en ningún caso proponemos que las mujeres retornen al hogar para hacerse cargo en exclusiva de los trabajos

domésticos y de cuidados de manera gratuita y sin un sistema de derechos garantizados). Pero si planteásemos un reparto del trabajo y de la riqueza para hacer frente al problema del paro, no solamente tendríamos más empleos sino que tampoco sería necesario que tantas personas estuviesen en situación de actividad.

SE CREA TRABAJO EN CONDICIONES DE SUBEMPLEO

Además de unas altas dosis de paro, la gestión de la destrucción de empleo en esta etapa post-crisis está dando lugar también al crecimiento de formas de trabajo en que la participación en el mundo de la producción es incompleta. En estas formas de "subempleo", la fuerza laboral está insertada en el circuito de la producción por debajo de su capacidad productiva. La exclusión laboral, pues, es un fenómeno que va más allá de la expulsión de población del acceso al empleo. El subempleo es una forma de gestionar la incapacidad de generar empleo de una economía que oculta parcialmente la problemática de la falta de ingresos salariales. Se difumina y se interioriza en las formas de trabajo excluyendo partes de la potencialidad productiva de la fuerza de trabajo, bien porque el tiempo de trabajo es inferior a la jornada laboral entera y/o tiene una intermitencia y duración muy por debajo de los periodos activos de las vidas de las personas, bien porque las habilidades y conocimientos requeridos en el empleo son inferiores que los que posee esta fuerza laboral.

Una parte importante del empleo que ha generado en los últimos años se debe a que se están repartiendo las horas de trabajo entre un mayor número de trabajadores. Los nuevos puestos de trabajo contratan menos horas (se contratan más trabajadores para una misma cantidad de horas), y se está apreciando una sustitución de trabajos de jornada completa por contratos a tiempo parcial. Según la EPA, más de 2 millones de personas ocupadas están en situación de subempleo¹¹⁴ porque trabajan menos horas de las que desearían. Para el 2014, "si comparamos el aumento de horas trabajadas con el de ocupados, el resultado es que el empleo creció el doble que las horas; dicho de otra forma, el trabajo disponible aumentó muy poco (0,6%) pero, como se repartió entre más personas, el número de ocupados creció el 1,2%. Si se mantuviera la jornada media del año 2013, el empleo habría crecido la mitad de lo que reflejan las estadísticas"¹¹⁵. Durante el 2015, el 12% de la generación de empleo fue a tiempo parcial. El Estado español tiene el récord mundial de trabajo a tiempo parcial entre la población joven: el 22% de las personas entre 15 y 24 años trabaja de forma involuntaria en empleos a media jornada, mientras que la media de los países de la OCDE es del 4%. Esta estrategia de reparto del tiempo de trabajo para crear ocupación ofrece, como decíamos al principio, una oportunidad de intensificar el trabajo y ganar productividad. Y es, en parte, también una estrategia para ocultar tiempo de trabajo que se realiza pero que no consta y no se paga, porque en algunos casos, a pesar de la reducción de la jornada, se trabaja

igual o más, ya que se observa un incremento de las horas extras no remuneradas.

Si bien la propuesta presentada por el BCE el 2011 de generalizar la figura de los "mini-jobs" (empleos de muy pocas horas por un sueldo muy bajo) no cuajó, el gobierno del Estado español ha fomentado el trabajo a tiempo parcial, con salarios mucho más bajos y peores condiciones que los trabajos a tiempo completo, y con mucha más precariedad. La reforma laboral del 2013 modificó el contrato a tiempo parcial (cambiaron las horas extras por las horas complementarias, más baratas, y se redujo el preaviso para cambiar el horario y la jornada), de tal forma que bajo este contrato el empresario puede ir modificando la cantidad de horas de la jornada a trabajar según sus intereses, desde una cantidad mínima de horas hasta un trabajo casi a tiempo completo. Esta forma de trabajo tan amplia y variable implica una total disponibilidad del trabajador, ya que como el horario y jornada cambia y no se avisa al trabajador o trabajadora con suficiente antelación, es imposible compaginar este contrato con otro trabajo, ni con otras actividades que impliquen responsabilidades estables, como por ejemplo cuidar a familiares.

Además de la escasa intensidad de horas de trabajo, existen otras formas de subempleo, que cuestan más de medir pero que no podemos dejar de mencionar. Por ejemplo:

- El empleo de supervivencia en el sector informal: el informe *Flexibilidad en el trabajo 2014* de la ETT Randsstad calcula que en el Estado español hay entre 2 y 3 millones de empleados y empleadas en la economía sumergida. En el empleo informal, la falta de garantías hace que el trabajador y trabajadora tenga que afrontar unas malas condiciones de trabajo en cuanto a la seguridad y la salud (mayores riesgos, malas condiciones ambientales –temperatura, luz, ruido,...), jornadas de trabajo larguísimas y sin días de descanso y retraso en el pago de las nóminas, incluso impagos. Una parte del empleo en negro corresponde a horas que se trabajan pero que no constan en la nómina y se realizan en contra de la regulación de las jornadas en los convenios.

- Empleo por debajo de la formación adquirida: Según las estadísticas de la OCDE, en el Estado español hay más de 6 millones de personas ocupadas que tienen sobrecualificación, que suponen el 30% del empleo total y más de la mitad en las personas extranjeras y el 57% en las personas jóvenes.

- Trabajadores y trabajadoras pobres: *El informe Estado del Trabajo Decente en el Mundo* de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) advierte que uno de cada cinco trabajadores o trabajadoras en el

114. El INE define el subempleo por insuficiencia de horas existente "cuando las horas de trabajo de una persona ocupada son insuficientes en relación con una situación de empleo alternativo que esta persona desea desempeñar y está disponible para hacerlo".

115. *El mercado de Trabajo en España en 2014. Una recuperación insuficiente y precaria*, Fundación 1º de Mayo". <http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Informe116.pdf>

Estado español son pobres. El porcentaje de “trabajadores pobres” –los que ganan menos del 60% de la renta media– aumentó, entre 2000 y 2014, del 18% al 22,2%.

AMPLIANDO EL CONCEPTO DE PARO

Si englobamos las distintas formas de exclusión del empleo que hemos estado mencionando, y que podemos cuantificar numéricamente, obtenemos un porcentaje de población que estaría bajo condiciones de subocupación, es decir, participando en los procesos productivos por debajo de su potencial como fuerza laboral. Estas situaciones se traducen en un incremento de la inestabilidad en el empleo, en la falta de ingresos o ingresos insuficientes.

A continuación hacemos una agregación de distintas situaciones en que, en el Estado español, las personas están apartadas del mundo laboral o participan en él precariamente y con poca intensidad: sin empleo, que están buscando empleo (parados/as), sin empleo, que no buscan empleo y por ello no cuentan como parados ni parados, pero sí que desearían trabajar (desanimados/as), sin empleo, que se han retirado del mercado laboral antes de la edad de jubilación (prejubilados/as), con empleo, pero trabajando menos horas de las que desearían (subempleados/as) y con empleo, a jornada completa, pero temporal.

La cifra total de población en esta situación, que nos da una dimensión más amplia de la problemática de la falta de empleo, casi triplica la que es considerada parada a efectos de la EPA. En el tercer trimestre del 2015, 11,8 millones de personas se encuentran en una situación que podríamos calificar de subocupación, alcanzando el 48% de la población considerada. Porcentaje muy superior al 21% de la tasa de paro. Además, el diferencial entre mujeres y hombres (51% frente a 45%) es más amplio que en que se observa en las tasas de paro (20% y 23%, respectivamente). Si bien hay más hombres en paro que mujeres, hay más mujeres en situación de inactividad que sí que querrían trabajar y subempleadas, por una mayor proporción de mujeres con trabajos a jornada parcial.

Cuadro 6. Personas en distintas situaciones de subocupación.

	Total	Hombres	Mujeres
Parados/as	4.850.800	2.458.800	2.392.000
Desanimados/as	1.613.667	569.400	1.044.267
Prejubilados/as	418.900	255.000	163.900
Subempleados/as	2.097.500	931.000	1.166.500
Temporales a jornada completa	2.848.200	1.660.400	1.187.800
Total	11.829.067	5.874.600	5.954.467
	48%	45%	51%

Fuente: elaboración propia en base a INE y Eurostat.

5.3. Una nueva etapa de subordinación del trabajo al capital

LA PRECARIEDAD PISA EL ACELERADOR

Las condiciones laborales y salariales de los trabajos, los nuevos que se generan o que vienen a sustituir empleo existente, se están degradando de una forma que antes no era posible. El paro está brindando a los empresarios una oportunidad hasta ahora impensable de imponer recortes salariales y la transformación de las condiciones de trabajo. La forma más impactante es la sustitución de empleos por situaciones mucho más precarias mediante la rotación laboral. La mayor parte de la gente que pierde el trabajo tiene que aceptar empleos con sueldos más bajos, con recortes del 13% y el 17% según un informe de Fedea. La contratación temporal tiene asociados unos salarios bajos. Según FOESSA, el 42% de familias en que la persona sustentadora principal tiene un contrato temporal está en riesgo de exclusión social.

La crisis destruyó una gran parte de la contratación laboral, mediante la no renovación de los contratos, cosa que hizo disminuir la tasa de temporalidad simplemente por aritmética. Pero esta sigue repuntando y situándose en los máximos a nivel de Europa. Está creciendo la contratación temporal y la duración de los contratos cada vez es menor. El 2014, el 80% del trabajo asalariado creado era temporal, y los tres primeros trimestres del 2015 fue el 56%. Además, el 20% y el 17% restante era indefinido a tiempo parcial.

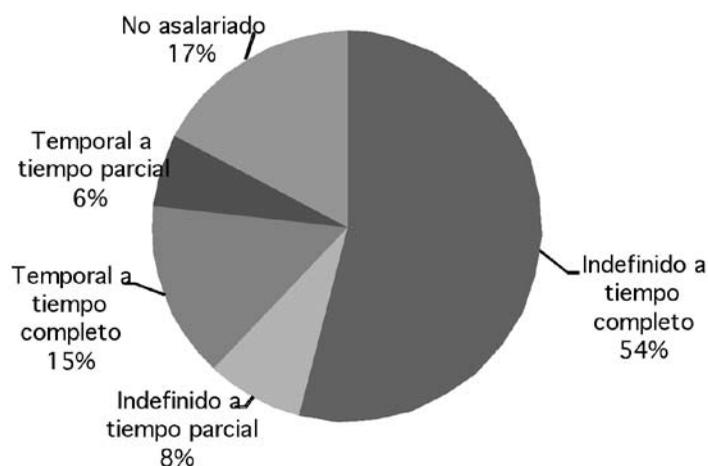
La OIT advierte que el 40% de los empleos en la economía española se transformarán completamente, incrementando el trabajo por cuenta propia en detrimento del asalariado y también aumentando el empleo a tiempo parcial y temporal, incluso de muy corta duración.

Según datos de la EPA, el 2015 se han creado algo más de medio millón de empleos, el 55% de los cuales eran temporales y únicamente el 35% fueron contratos indefinidos a jornada completa. Actualmente, el 62% de las personas ocupadas tienen contratos indefinidos, porque mantienen sus empleos de otras épocas pasadas. Pero si las tendencias del empleo irregular continúan en pocos años, pasaran a ser una minoría. Extrapolando esta tendencia, de aquí a 9 años el trabajo indefinido a tiempo completo será menos de la mitad, a favor del crecimiento del peso del trabajo temporal y del trabajo autónomo.

LAS FORMAS FLEXIBLES DE EXPLOTACIÓN

Las relaciones laborales han estado cambiando en las últimas décadas. La globalización neoliberal ha supuesto una transformación en las formas de trabajo, desmantelando las relaciones laborales fordistas que, en las economías centrales, suponían la participación estable de la fuerza de trabajo en el ámbito de la producción y, como comentábamos anteriormente, un reparto de las rentas obtenidas por la mejora de la productividad. La relación laboral se ha ido precarizando, perdiendo tanto la estabilidad como los vínculos de los salarios con la productividad. En la etapa post-crisis se están desplegando una serie de mecanismos que están transformando en

Gráfico 15. Distribución del empleo según modalidades de trabajo.
Fuente: elaboración propia en base a INE.



profundidad las relaciones laborales, y avanzan hacia la maximización de la subordinación del trabajo al capital. En un contexto de atonía de la demanda, como es la economía española post crisis, el control de los beneficios no solamente implica la controlar la capacidad de generarlos (explotación en el trabajo) o la posibilidad de reinvertirlos (acumulación del capital), sino que toma mucha relevancia la capacidad de dotarlos de "seguridad". Los beneficios del capital quedan "fijados" mediante un mecanismo amplio de externalización de las pérdidas hacia la fuerza de trabajo. La temporalidad en la contratación, así como las facilidades del despido, –instrumentos de "flexibilidad externa"– han actuado de salvaguarda de los beneficios ante el desmoronamiento de la producción y la demanda.

La gestión de la fuerza de trabajo ha enfatizado un aspecto que, hasta la crisis al capital le había costado desarrollar: una nueva subordinación del trabajo a los intereses del capital. En el capitalismo, el trabajo siempre está subordinado al capital, ya que la producción de la fuerza de trabajo está orientada a la obtención de los beneficios, pero las formas de trabajo y el reparto de la renta entre salarios y beneficios están sujetos a una serie de regulaciones legales y condicionamientos sociales que son fruto de la lucha de clases y de los distintos contextos socioeconómicos. Las empresas han ido transformando sus sistemas de producción, hacia un modelo de producción variable y el trabajo "flexible", desmantelando unos sistemas de regulación del empleo, y en esta etapa post crisis, se han lanzado a hacer un embate definitivo. Ahora cada cual está llamado en adelante a concebirse y conducirse como una empresa, una "empresa de sí mismo" como decía Foucault.

Ser "empresa de sí" significa vivir por completo en el riesgo, compartir un estilo de existencia económica hasta ahora reservado exclusivamente a los empresarios. Se trata de una conminación constante a ir más allá de uno mismo, lo que supone asumir en la propia vida un desequilibrio permanente, no descansar o pararse jamás,

superarse siempre y encontrar el disfrute en esa misma superación de toda situación dada. Es como si la lógica de acumulación indefinida del capital se hubiese convertido en una modalidad subjetiva. Ese es el infierno social e íntimo al que el neoliberalismo nos conduce.

El concepto de trabajo está experimentando cambios trascendentales. El empleo y los salarios se desvincula de los incrementos de la producción y beneficios, como recogía la legislación laboral (el despido procedente se restringía a ciertas causas que el empresario tenía que demostrar) y los convenios colectivos (sistemas de retribución salarial basados en un salario fijo y con subidas salariales pactadas entre sindicatos y patronales, o empresarios y comités de empresa). El trabajo pasa a ser concebido como un mero vínculo laboral sin un contenido definido, cuya duración se limita a encadenar diferentes contratos temporales o a una serie de modificaciones que tienen lugar automáticamente, sin negociación y, por tanto, evitando el conflicto. Un caso paradigmático es Telefónica, que tiene beneficios millonarios (3.0000 millones de euros anuales), el 2011 planteó un recorte de plantilla de un 20% y el 2015 rebajó el importe de las subcontratas un 20%. El objetivo de ésta, y de muchísimas otras empresas, es aprovechar la crisis para transformar el 20% de su empleo en un trabajo mucho más vulnerable y manejable para los intereses del capital. El 2012, Telefónica despidió al empleado Marcos por haber estado varias veces en situación de baja médica, aplicando un despido objetivo con la justificación de que Marcos "no era rentable". Los trabajadores de Telefónica pueden ser despedidos automáticamente si no son "rentables", es decir, si no cumplen ciertas exigencias de productividad, que son impuestas por Telefónica, que los mismos trabajadores desconocen. Los altos directivos de Telefónica, que son de los ejecutivos mejor pagados del Estado español, cobran 103 veces más que sus trabajadores medios, sin tenerse que preocupar por si son o no "rentables".

Esta transformación hacia el trabajo “rentable” supone una mayor subordinación del trabajo al capital. Es un modelo laboral que permite a los empresarios disponer de unos mecanismos automáticos, que codifican los objetivos individuales de productividad, para despedir o modificar salarios, funciones y lugares de trabajo sin costes de tiempo ni de dinero. La reforma laboral del 2012 rebajó los criterios para justificar las causas de despidos procedentes y de modificaciones de jornadas, horarios, sueldos, ámbitos geográficos o funciones y facilitó las cláusulas de descuelgue, en virtud de las cuales los empresarios pueden incumplir los acuerdos. Los sistemas de remuneración incorporan, cada vez más, sistemas de remuneración variable, que están permitiendo que los empresarios paguen sueldos menores automáticamente, sin necesidad de revisar los acuerdos salariales. La cobertura de los convenios colectivos se está desmantelando desde la crisis. El 2008, casi 12 millones de empleados y empleadas estaban dentro de un convenio, la mayoría de ámbito superior a la empresa. En cambio, el 2015 solamente fueron 6,5 millones. De este modo, los sistemas de gestión laboral individualizan la fuerza de trabajo y la consideran como cualquier otro proveedor de suministros de la empresa. Se refuerza el carácter “variable” de la fuerza de trabajo de varias maneras. Dentro de las empresas, la cantidad de trabajo, su distribución entre centros de trabajos, las funciones a desempeñar y sus retribuciones se pueden ajustar con precisión y de forma automática, externalizando las consecuencias negativas desde los beneficios hacia la fuerza de trabajo. Los propios trabajadores y trabajadoras acaban interiorizando los criterios de rentabilidad y adaptando actitudes dóciles que adoptan la persecución de los beneficios como un objetivo también propio. En un blog dedicado al empleo se dan unas recomendaciones para ser un trabajador rentable: “En primer lugar debes cuidar tu imagen. Esto significa que si quieres que te cataloguen como una persona responsable, has de actuar como tal. Ser puntual y tener iniciativa en los proyectos te ayudará a conseguirlo. Recuerda que labrarse una buena reputación es cuestión de tiempo, pero esta puede desmoronarse en cuestión de unos pocos minutos. Por eso, ten excesivo cuidado con las noches de copas, las cenas y de más eventos fuera de la oficina. Finalmente, demuestra tu intención y tu apoyo con actos. No sirve verbalizar que estás del lado de la empresa o que te preocupas por ella. Demuéstralo cada día en tus acciones y entonces se te valorará como mereces. Una de las formas de demostrarlo es el corporativismo. Es decir, si tu empresa vende coches, compra uno, si vende refrescos, bébelos o si hace ropa, usa la ropa de tu empresa”.¹¹⁶

Esta flexibilidad laboral permite a los empresarios emplear la fuerza de trabajo con una enorme precisión, trasladando partes de la plantilla de un centro a otro, modificando las distintas funciones, recortando los salarios y exigiendo una intensidad del trabajo desconocida en los últimos tiempos. La siniestralidad es un indicador de la carga de trabajo, y observamos que a partir del 2012 se revierte la tendencia negativa empezada seis

años antes. La penalización de las bajas laborales está haciendo que mucha gente vaya a trabajar enferma, y se suceden enfermedades profesionales y accidentes laborales.

Todo esto supone una externalización de costes, que asume la fuerza de trabajo en forma monetaria con recortes salariales, pero también como una mayor inseguridad de la continuidad laboral, una mayor docilidad y dependencia y la adaptación de los tiempos de vida a unos horarios y jornadas cambiantes. Casi una cuarta parte de las empresas han aplicado medidas de flexibilidad interna, porcentaje que se dobla en el caso de las empresas de más de 250 trabajadores. El tipo de flexibilidad interna más recurrente es el cambio de jornada laboral, bien por el cambio de tipo de jornada (completa o parcial) como otras medidas horarias. Esto ocurre en empresas de distinta dimensión, especialmente en servicios (hostelería, administrativos, auxiliares, informáticos, comunicación y finanzas). Las grandes empresas también han hecho uso de la movilidad funcional y geográfica. La industria ha realizado suspensiones de contratos por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción. Los cambios en los sistemas de remuneración y cuantía salarial afectan a ciertos trabajos cualificados.

A pesar de que los empresarios están modificando las condiciones de trabajo sin necesidad de negociar y consiguiendo una aceptación entre los empleados y empleadas, debido su gran vulnerabilidad, en algunos casos se está desatando la conflictividad laboral. Las modificaciones de salarios, de lugar de trabajo, de horarios y despidos colectivos de este modelo de trabajo “flexible” afectan a una gran cantidad de empleos al mismo tiempo, hecho que permite que la movilización laboral tenga más capacidad de incidencia. Como las vías legales son muy favorables a los empresarios, y las personas con contratos temporales no tienen demasiadas opciones legales para defender su puesto de trabajo ni sus condiciones laborales, la movilización es la única opción posible. Las huelgas están descendiendo cada año, después de que en 2009 tuvieron una cifra máxima. Pero las huelgas son más contundentes (en la industria, ha habido huelgas indefinidas en Panrico, Coca Cola, SEAT,...) y se dan en sectores más precarios (pequeñas empresas subcontratadas, como la limpieza e instaladores de Movistar, para tratar de frenar los recortes laborales impuestos por las grandes empresas que las subcontratan, y en centros de trabajo pequeños y con mucha precariedad laboral, como restaurantes).

EL CAPITAL EXTERNALIZA LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Las empresas están tendiendo a reducir sus propias plantillas y comprando la fuerza laboral de manera externa,

116. Blog del empleo, *¿Eres un empleado rentable?*, 31-10-2011. <http://www.blog-de-empleo.com/%C2%BFeres-un-empleado-rentable/>

estableciendo vínculos comerciales en vez de vínculos laborales, lo que impregna a la propia fuerza de trabajo de una mayor mercantilización y otorga al capital un mayor control. La economía española se caracteriza, junto con otras del sur de Europa, por una elevada presencia de microempresas o empresas unipersonales. Los procesos de producción están troceados, y las empresas que extienden los contratos de externalización, subcontratación y licencias no solamente están comprando mercancías, sino que están comprando trabajo rentable, trabajo ya adaptado a los requerimientos del capital. La descentralización de la producción refuerza ese concepto de "trabajo rentable" al asimilar la compra y venta de la fuerza de trabajo a un suministro más entre los distintos proveedores de las empresas. Hasta el punto en que, hoy en día, se está sustituyendo trabajo asalariado por trabajo autónomo, y empresas por autoempleo, pero vinculados de igual modo a los mismos procesos de producción. Muchas empresas animan a sus empleados y empleadas a constituirse como autónomos para contratarlos, en este caso como una relación mercantil. En algunos sectores, como por ejemplo lo que ocupan trabajadores comerciales, repartidores, instaladores y otros, la única forma de trabajar es ser autónomo. Por ejemplo, las actividades culturales (arte, música, teatro, fotografía, diseño gráfico, internet,...) y de sectores emergentes (servicios tecnológicos, información,...) que crean un gran número de empleos en las grandes ciudades, existen a base de los proyectos de autoempleo. Sin todos estos mecanismos de subordinación del trabajo al capital, la economía capitalista hubiera colapsado.

La idea de "emprender" para salir del paro y poder tener éxito en el trabajo contando con tus propios medios y méritos se ha forzado y está instalada en el imaginario colectivo. Pero la mayoría de casos de proyectos de autoempleo responden a esta reconfiguración de las relaciones productivas, en que el capital externaliza hacia la propia fuerza de trabajo la organización de tiempos, incluso instrumentos de producción, en base a unos objetivos de productividad. Con ello, el capital compra la fuerza de trabajo ya en condiciones de "rentabilidad" y desposeída de los derechos laborales que se fueron conquistando a lo largo de décadas de lucha obrera.

La forma en que la fuerza de trabajo ha sido subordinada al capital se ha ido transformando a lo largo del tiempo. En su análisis del surgimiento y consolidación del capitalismo, Marx describe dos tipos de sometimiento del trabajo al capital. En primer lugar, el sometimiento "formal", cuando el obrero (antes, campesino) pasó de trabajar en vez de para sí mismo, para el capitalista. En el trabajo a domicilio, los capitalistas proveían a los trabajadores los suministros y recogían la producción, pero no supervisaban el trabajo ni tampoco los trabajadores cooperaban entre ellos en un mismo centro de trabajo. El sometimiento del trabajo al capital era solamente "formal". Marx distinguió una forma completa de subordinación posterior, el sometimiento "real" del trabajo al capital, cuando iba más allá y el trabajador ya

acudía a la fábrica, utilizaba los instrumentos de trabajo que formaban parte de una estructura colectiva de cooperación y quedaba sujeto al control directo del capitalista. La presión del capital es, así, mayor, porque extrae el máximo de rentabilidad de la fuerza de trabajo por las economías de escala y la cooperación. "El empleo simultáneo de un gran número de obreros asalariados en el mismo proceso de trabajo constituye el punto de partida de la producción capitalista" como "método aplicado por el capital para explotarlo [al trabajo] con más provecho mediante el incremento de su fuerza productiva".¹¹⁷ A lo largo del tiempo, el trabajo asalariado realmente sometido al capital fue dotándose de una serie de derechos: regulación de horarios, niveles salariales, protección frente al despido,... Asimismo, los procesos de producción han ido adquiriendo una gran dimensión social y global, con una gran interconexión de flujos de inversión y comercio.

En el capitalismo actual, sin embargo, en grandes partes del mundo, el capital está reforzando el carácter mercantil en las relaciones laborales, hasta el punto de que gran parte de la producción y el empleo se generan en formas de subordinación solamente formal del trabajo al capital, es decir, sin una directa supervisión ni control del proceso de trabajo por parte del capital, con un doble objetivo. Por un lado, desposeer al trabajo de los derechos laborales que se han ido conformando, al asimilar la compra de fuerza de trabajo a una transacción comercial. Y por el otro, sustituir las formas de cooperación y de mando del capital sobre el trabajo por mecanismos mercantiles mucho más eficaces. El capital ya no tiene que supervisar la producción sino simplemente imponer las condiciones, es decir el precio y las cantidades, que le son más rentables. Es, en cierto modo, como si el capital hubiera vuelto atrás en la organización del trabajo, porque ha descubierto formas 'nuevas' que ya no le obligan al control que en la etapa anterior necesitaba.

"Al nuevo tipo de hombre, el hombre que sólo trabaja, indefenso y desprotegido es aquel que se explota a sí mismo, voluntariamente, sin coacción externa que lo obligue a trabajar o incluso lo explote. Él es, al mismo tiempo, verdugo y víctima... Es dueño y soberano de sí mismo. En este sentido, se diferencia del sujeto de obediencia. Pero la supresión de un dominio externo no conduce hacia la libertad; más bien hace que libertad y coacción coincidan. Así, el sujeto de rendimiento se abandona a la libertad obligada o a la libre obligación de maximizar el rendimiento. El exceso de trabajo y rendimiento se agudiza y se convierte en autoexplotación. Esta es mucho más eficaz que la explotación por otros, pues va acompañada de un sentimiento de libertad. El explotador es al mismo tiempo el explotado. La explotación a la que uno mismo se somete es mucho peor que la externa, ya que se ayuda del sentimiento de libertad. Esta forma de explotación resulta, asimismo, mucho más eficiente y productiva debido a que el individuo de-

117. Karl Marx, *El Capital*, Siglo XXI.

cide voluntariamente explotarse a si mismo hasta la extenuación. Hoy día carecemos de un tirano o de un rey al que oponernos diciendo NO. El propio sistema hace desaparecer aquello a lo que uno podría enfrentarse. Resulta muy difícil rebelarse cuando víctima y verdugo, explotador y explotado son la misma persona... Víctima y verdugo ya no pueden diferenciarse".¹¹⁸

LA GESTIÓN RENTABLE DEL DESEMPLEO: LAS POLÍTICAS ACTIVAS DE OCUPACIÓN

Uno de los elementos más importantes que han impulsado estas transformaciones en el mundo laboral ha sido la gestión neoliberal del paro. El colapso social del desempleo ha supuesto un contexto idóneo para poner a prueba y reforzar las políticas neoliberales del desempleo. Las llamadas políticas de activación son aplicadas, siguiendo la llamada "doctrina del shock", a personas sin trabajo que sufren una vulnerabilidad desconocida hasta ahora: ven como, de repente, ha desaparecido su trabajo, sus expectativas laborales a medio y largo plazo e incluso su profesión, parados y paradas que no ven posibilidades de encontrar un trabajo, porque no hay ofertas y porque son muchas las personas demandando empleo. Y además, tienen un montón de deudas que pagar, y no cuentan con otros ingresos ni ahorros familiares. La política de activación condiciona la percepción de las prestaciones y subsidios, que son derechos sociales, a la participación activa del trabajador o trabajadora en paro en la búsqueda de empleo. Les condicionan a aceptar ofertas de empleo aunque sean muy precarias, y les impulsan a rebajar sus expectativas laborales, a ampliar las zonas geográficas donde ir a trabajar e incrementar su disponibilidad horaria para trabajar. Las condiciones de los empleos se está degradando a marchas forzadas y los empresarios encuentran mano de obra más cualificada y más dispuesta a aceptar salarios bajos.

Este enfoque viene de lejos y se ha ido desarrollando en las últimas décadas. Como ejemplo, en los últimos años, se han reformado las prestaciones de desempleo (Ley 3/2012 y Real Decreto-Ley 20/2012) reduciendo las cuantías y permitiendo, en determinados casos, compatibilizar un salario bajo con el 25% de la prestación de paro. Para cobrar el paro se exige al desocupado que la causa del paro sea un despido improcedente y que demuestre estar buscando un empleo. Son políticas que sitúan las causas y las soluciones al paro en la propia actitud de los parados y paradas, culpabilizándolos del fracaso laboral de no acceder a un empleo e impulsándolos a incrementar su formación, aptitudes y, sobretodo, la predisposición a aceptar cualquier empleo. El capital, pues, obtiene gratis una fuerza laboral más rentable y dócil sin tener que invertir en ella. Se está reforzando la relación laboral como el medio de obtención no sólo de recursos materiales para la vida sino también de renuncia a los derechos sociales más elementales.

Las políticas activas de empleo, y la filosofía que contienen, que es compartida por los mecanismos de intermediación laboral y de gestión de recursos humanos, son

una potente fábrica de producción de sujetos precarios. "En este contexto, el nuevo paradigma de la activación plantea cuestiones que trascienden la mera intervención en el mercado de trabajo con el fin de favorecer la inserción profesional de los desempleados; implica una política de producción de sujetos e identidades más ajustadas a las nuevas reglas de juego del modelo productivo y, por tanto, plantea una nueva concepción de ciudadanía. Apela a un cambio en el modo de gobierno, no solo del desempleo, sino también de las instituciones que intervienen para hacer frente a este problema, con el fin de facilitar la movilización y mejora de la adaptabilidad de los trabajadores, en general, y de los desempleados en particular. El objetivo de la intervención serán las competencias, motivaciones y actitudes individuales, siendo el sujeto individual el eje nuclear de las intervenciones y, por tanto, parte del problema".¹¹⁹ A través del servicio público de empleo, la fuerza de trabajo incorpora en si misma las características de la gestión laboral que comentábamos: se vuelve nómada, predispuesta a migrar a otras ciudades, regiones y estados, y adapta las expectativas de qué tipo de profesión o qué faceta de ésta desarrollar, cuántas responsabilidades asumir y qué horario hacer. Se fuerza a las personas trabajadoras a capacitarse para trabajar en empresas que ofrecen trabajos para los que no hacen falta ni conocimientos ni especialización profesional. Normaliza la impotencia de no poder encontrar empleo, e interioriza tanto el fracaso como el éxito laboral. A pesar de que las causas de la falta de empleo son una serie de fenómenos macroeconómicos que, como hemos comentado, hacen que la producción se retraiga y que los beneficios se recuperen sin crear ocupación, las políticas activas de empleo centran las causas en el propio individuo desempleado y en su falta de motivación, aptitudes y predisposición al trabajo. La fuerza de trabajo se convierte ella misma en una agencia de colocación. No se trata de buscar y captar oportunidades de empleo, sino de investigar y captar las características personales que pueden llegar a aportar una oportunidad de empleo. Las propias personas ejercen un servicio de provisión de fuerza laboral al mercado, cuando no se han de convertir en los propios "emprendedores" del trabajo y organizar, por ellos mismos, las actividades productivas.

Las formas de vida en esta época post crisis están haciendo que en nuestros entornos sociales nos acostumbremos y nos adaptemos a ser sujetos precarios. Las estrategias de supervivencia, que se comentan en otro capítulo de este informe, están paliando las consecuencias negativas del desempleo y la precariedad, y lo que es más importante, de la centralidad de la activación de la fuerza laboral: la disponibilidad horaria ilimitada para trabajar, en horarios cambiantes, con sueldos variables, con posibilidad de desplazamientos,

118. Adaptación libre de fragmentos de la obra de Byung-Chul Han, *La sociedad del cansancio*. p. 11-12. Epublibre, 2010.

119. A. Serrano, C.J. Fernández y A. Artiaga. *Ingenierías de la subjetividad: el caso de la orientación para el empleo*, <http://www.ingentaconnect.com/content/cis/reis/2012/00000138/0000001/art00004?crawler=true>

sin estabilidad pero con muchos esfuerzos dedicados a la adquisición de aptitudes e incluso generarnos su propio autoempleo.

El capital refuerza el control de los mecanismos de empleo para elegir las características de la fuerza de trabajo y su inserción en los procesos productivos más rentables para los beneficios. El paro, pues, adquiere una dimensión productiva. "Las políticas de gestión del desempleo no han dado como resultado el acceso al empleo de los desocupados sino la intensificación del

trabajo de los ocupados"¹²⁰. De la situación de "improductividad" de los trabajadores y trabajadoras en paro, el capital obtiene una rentabilidad.

120. Á. Briales y P. López. *El paro productivo: la crisis como producción de desempleo para la reactivación de la rentabilidad empresarial*, Revista de Economía Crítica N° 20, 2015. http://www.revistaeconomicacritica.org/sites/default/files/revistas/n20/2-Briales-LopezCalle_El-paro-productivo.pdf



6. ¡A privatizar, a privatizar! La desposesión pública y las privatizaciones en la era capitalista neoliberal

En la evolución de las últimas décadas del sistema capitalista, se ha producido una reestructuración en la que se ha consolidado un proceso de desposesión de cualquier bien público y de cualquier actividad o servicio desarrollado por el sector público, mediante el cual el capitalismo se ha reforzado en su capacidad explotadora de la población. En el transcurso de este proceso se truncaron algunos equilibrios precarios que habían conseguido los sectores populares en la pugna entre el capital y el trabajo, que se habían logrado gracias a la capacidad de negociación que procuraban los amplios niveles de organización y de movilización de la clase obrera.

En ese proceso de desposesión pública se han producido también unas políticas privatizadoras muy concentradas a favor de grandes grupos económicos, que les ha permitido controlar los resortes más importantes de la economía de los países, incluyendo los mecanismos de reproducción social. La privatización, argumentó Arundhati Roy respecto al caso indio, involucra “la transferencia de activos públicos productivos del Estado a compañías privadas. Los activos productivos incluyen recursos naturales: tierra, bosques, agua, aire. Estos son los activos que el Estado mantiene en fideicomiso para el pueblo que representa... Arrancárselos y venderlos como valores a compañías privadas es un proceso de bárbaro desposeimiento en una escala que no tiene paralelo en la historia”.¹²¹ De ese modo se contribuyó a la consolidación en el estado español del poder sobresaliente de unas cuantas empresas monopolistas, entre las

cuales destacan en estos momentos los grandes grupos financieros que controlan mayoritariamente la actual fase del capitalismo.

Mientras tanto, y en paralelo, se ha reforzado la conivencia de los poderes económicos con los principales grupos políticos con capacidad de acceder al gobierno, para asegurar el control sobre el proceso político, hasta el punto de vaciar de contenidos sociales y participativos las democracias por la subordinación de los gobiernos que han legislado siguiendo los dictados del neoliberalismo. Como resultado de esta nueva frontera expansiva de dominio del capital sobre la población, se han reforzado los mecanismos de explotación del capitalismo y a la vez se ha producido una pérdida considerable de los derechos de la ciudadanía y de las conquistas de ciertos niveles de bienestar que se habían logrado después de décadas de luchas sociales. Es por todo ello que algunos autores califican esta fase de avance del capitalismo como una contrarrevolución neoliberal.

LA DESPOSESIÓN DEL SECTOR PÚBLICO Y EL AVANCE DE LAS PRIVATIZACIONES EN EL CONTEXTO DE LA REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITALISMO

A partir de la generalización de las políticas neoliberales, iniciadas a finales de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado por los gobiernos de Margaret Thatcher y Ronald Reagan, con el objetivo de recuperar las tasas de ganancia capitalista y de romper los equilibrios distributivos que se habían logrado en buena medida gracias al poder de los trabajadores organizados, los gobiernos se dedicaron a eliminar la mayor cantidad posible de regulaciones públicas y a ampliar las privatizaciones de los sectores públicos. Este proceso fue muy relevante en el caso de algunos países europeos, porque los sectores públicos tenían un cierto grado de importancia y unos antecedentes históricos lejanos, aunque el ejemplo pionero de privatización del sector público es el chileno, iniciado a principios de los años setenta bajo la dictadura del general Pinochet.

El caso más conocido en el auge privatizador es el británico, que se ha considerado el paradigma del máximo avance del neoliberalismo en detrimento del poder social de los trabajadores, además de ser el que ha afectado a más sectores y a todo tipo de servicios públicos (sólo superado por Nueva Zelanda). En cambio, el ejemplo francés constituye otra forma de actuación porque muestra una importante peculiaridad que consiste en la preservación de algunos servicios públicos (generalmente los considerados monopolios naturales) en manos de empresas públicas. En medio de ambos modelos se sitúan el resto de países europeos, otros miembros de la OCDE, y muchos otros países que se lanzaron a la fiebre privatizadora entre los años ochenta y noventa del siglo pasado (entre ellos los que habían formado el bloque soviético y la antigua Europa del Este).¹²²

Hay que aclarar que en todos los países europeos la ciudadanía no ha podido ejercer un control sobre la producción, la gestión y los rendimientos de éste sector público, ya que estaba incorporado a las estructuras

del capitalismo vigente en todos ellos. No obstante, la presencia de un cierto grado de sector público, y sobre todo en aquellos casos en que la organización y la movilización del movimiento obrero eran relevantes, pudo servir como espacio de negociación de algunas mejoras en la pugna distributiva entre el capital y el trabajo. Por otro lado, la presencia de un importante sector público organizado y dirigido desde instancias públicas también ha servido para proporcionar aquellos servicios públicos necesarios para la reproducción social, evitando que fueran explotados de forma privada. Por último, el sector público gestionado desde los gobiernos también ha sido utilizado a menudo como fuente de ingresos tributarios que luego se podían redistribuir de forma progresiva en beneficio de la población.

En definitiva, aunque estaban insertos en estructuras capitalistas con todas las consecuencias que ello implica, en cierto modo los sectores públicos no sólo cumplían una función productora y proveedora, sino que podían contribuir a paliar algunas desigualdades inherentes al sistema capitalista. En estas condiciones se asentaron los fundamentos de lo que se llamó el pacto social keynesiano, que ha modulado los estados del bienestar que se institucionalizaron fundamentalmente en las sociedades capitalistas europeas. Por ello, a medida que se ha consolidado la desposesión del sector público en estos países, se ha ido avanzando también en la liquidación del estado del bienestar (un proceso que explicaremos con más detalle en otro capítulo). En este sentido, aunque las mejoras para las clases populares en ese momento pudieran ser limitadas, ante los resultados brutales de la ofensiva neoliberal posterior puede entenderse que existan algunos motivos nostálgicos en el recuerdo de esos tiempos, a los que se les ha llamado la época dorada del estado del bienestar.

De todos modos, es muy importante recordar que el avance del neoliberalismo no sólo ha tenido consecuencias por la desposesión de unos medios de producción y de unos servicios que habían sido públicos, sino que ha afectado también fundamentalmente a la correlación de fuerzas de los trabajadores frente al capital. Con las privatizaciones y las reestructuraciones productivas que luego se fueron introduciendo sucesivamente, ha habido una continuidad de transformaciones empresariales, incluyendo cierres y despidos, que han permitido al capital aprovechar todo el proceso para devaluar en lo posible los salarios y las condiciones laborales.

En consecuencia, contando también con la ayuda de las políticas gubernamentales y de las desregulaciones públicas, que favorecieron la extensión de toda clase de prácticas contra los trabajadores, como la ampliación sin

121. A. Roy, *Power Politics*. Cambridge, MA: South End Press, 2001.

122. Un análisis sobre la evolución de las privatizaciones en el contexto del avance del neoliberalismo se puede ver en el documento de Joaquim Vergés, *Resultados y consecuencias de las privatizaciones de empresas públicas. Una perspectiva internacional*. UAB, Octubre 2014. https://mpr.ub.uni-muenchen.de/62655/1/MPRA_paper_62655.pdf

límites de la contratación temporal y parcial o el abaratamiento del despido, las empresas han podido ampliar las rebajas salariales y profundizar en la precarización de las condiciones de trabajo a lo largo de todos estos años.

LA VARIANTE ESPAÑOLA

Respecto al Estado español, aunque el sector público nunca llegó a alcanzar el nivel de desarrollo y de diversificación que en otros países europeos respecto a las actividades productivas, se puede decir que fue importante en algunos sectores estratégicos de la industria y también en la minería. La mayoría de las empresas se agrupaban en el ente público llamado Instituto Nacional de Industria (INI), y los casos más conocidos son Seat (automóviles), Enasa (camiones), Astilleros Españoles, o Repsol y Campsa (petróleo y derivados). También en algunos servicios públicos básicos y estratégicos la presencia de las empresas públicas era importante (desde el agua y la electricidad, hasta la banca y las cajas de ahorro), y en algunos casos incluso era la única opción: Telefónica (telefonía), Renfe (ferrocarril), o Iberia (líneas aéreas).

Como ya se ha mencionado anteriormente, este sector público escapaba totalmente al control de la ciudadanía y estaba inserto en la estructura económica capitalista que imperaba en el Estado español, pero por otro lado constituía un espacio de concurrencia y conflicto entre el capital y el trabajo, en el que se desarrollaron algunas capacidades de organización obrera que promovieron movilizaciones sociales que permitieron negociar mejoras salariales y de condiciones de trabajo en su momento.

De todos modos, con el tiempo también llegaron al Estado español los ecos de las políticas privatizadoras y desreguladoras que propagaron los modelos neoliberales. Además, la incorporación a esa ola neoliberal coincidió en el Estado español con el inicio del proceso de integración a la entonces CEE, que se convirtió en uno de los objetivos políticos prioritarios de los nuevos gobiernos democráticos. El momento y el modo en que se produjo esa integración tuvieron consecuencias muy severas en la transformación de los sectores productivos españoles, con una afectación especial en la pérdida de capacidades productivas en la industria y también en la agricultura. En definitiva, la confluencia de ambos procesos (desregulaciones/ privatizaciones y transformaciones productivas por la integración en Europa) tuvo implicaciones importantes en la remodelación de las bases de acumulación del capitalismo español a finales de los años ochenta.¹²³

En ese contexto y con esos antecedentes, a partir de la década de los años noventa se aceleró en el Estado español el proceso de privatizaciones de empresas anteriormente estatales, que contribuyeron a ampliar la base de acumulación para la creación de las empresas multinacionales españolas más relevantes, además con el agravante de que desde entonces todas son privadas. La participación activa del poder político fue determinante para que el proceso culminara con éxito en beneficio de los grupos empresariales favorecidos, porque los sucesivos gobiernos españoles apoyaron activamen-

te esta causa promocionando el crecimiento de grandes empresas en sectores que se consideraron estratégicos (agua, electricidad, gas, petróleo, banca, transportes, telecomunicaciones...),¹²⁴

En estas circunstancias se fraguaron los fundamentos de la reconversión del capitalismo español, que de nuevo se ha basado principalmente en la captura de rentas mediante el control privilegiado de los resortes del Estado, y que ha tenido claras consecuencias por la complicidad de intereses entre los partidos de gobierno y los empresarios que han seguido dominando el juego económico en el Estado. También explicaremos más adelante el entramado de las alianzas público-privadas y otras consecuencias como la corrupción política y las denominadas "puertas giratorias".

Este apoyo gubernamental a la creación de grandes monopolios empresariales privados se llevó a cabo mediante una selección controlada de fusiones y adquisiciones, una calculada protección de su posición privilegiada en el mercado interno, y a la vez firmando acuerdos bilaterales con otros países con la intención de facilitar la inversión en el exterior para favorecer su dimensión estratégica global. No hay que olvidar que varias de esas empresas habían sido públicas, y que mediante los procesos de privatización controlada (utilizando lo que se llamó la acción de oro), junto a otras intervenciones durante el proceso de liberalización del marco regulador, los gobiernos españoles dispusieron de un margen de maniobra que aplicaron para ayudar a ese crecimiento empresarial concentrado monopólicamente y a la expansión internacional de esas empresas multinacionales, fundamentalmente en América Latina.¹²⁵ La mayoría de estas grandes empresas públicas privatizadas han constituido la base o han contribuido a la ampliación de los grupos empresariales que se han acabado denominando como 'los campeones nacionales', que están formados por aquellas empresas hoy privadas de gran proyección internacional, como Telefónica, Repsol, FCC, Sacyr, Banco Santander, BBVA y otras.

LA MERCANTILIZACIÓN DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL EN EL ESTADO ESPAÑOL: LOS SERVICIOS BÁSICOS, LA VIVIENDA Y LA CAPTURA DEL AHORRO

En medio de este proceso de transformación productiva y de las bases de acumulación del capitalismo que

123. Ver al respecto Miren Etxezarreta (coordinadora), *La reestructuración del capitalismo en el Estado español, 1970-1990*, Icaria-FUHEM, 1991.

124. Para más detalle consultar en Taifa, Informe 8. *La estrategia del capital*, 2011; y el documento de Joaquim Vergés *Privatización de empresas públicas y liberalización*, UAB, abril 2010. <http://webs2002.uab.es/jverges/pdf%20GEP&R/GEPyR%207,%20Privatizacion%20de%20EP%20y%20Liberalizacion.pdf>

125. Pablo Toral, "The Foreign Direct Investments of Spanish Multinational Enterprises in Latin America, 1989-2005", *Journal of Latin American Studies*, n° 40, 2008, pp. 513-544. https://www.researchgate.net/publication/231770404_The_Foreign_Direct_Investments_of_Spanish_Multinational_Enterprises_in_Latin_America_1989-2005

acabamos de describir, se fue ampliando la desposesión a través del aumento de la mercantilización y de la explotación privada de los servicios y de las actividades que utilizan los ciudadanos de forma cotidiana para su reproducción social. En el caso español, en el supuesto de que aún no hubieran sido privatizados por cualquiera de las administraciones públicas que tuvieran competencias sobre alguno de estos servicios o actividades, a partir de los años ochenta y noventa el proceso de entrega a la explotación privada se aceleró aumentando así el campo del negocio capitalista sobre todas ellas.

Además, en el Estado español y en otros países crecieron en forma paralela algunas grandes corporaciones empresariales, que con la complicidad de los gobiernos se han apropiado del control oligopólico de los suministros y de las actividades en beneficio de sus intereses. Esto ha ocurrido fundamentalmente en aquellos servicios que por su naturaleza tienden a constituirse en monopolios naturales, por ejemplo el agua, el gas o la electricidad, y en ese momento se constituyeron corporaciones como Agbar, Endesa, Iberdrola o Gas Natural.

También se ha producido esa gran concentración en otros sectores donde la competencia empresarial se supone que debería ser mayor (como por ejemplo la banca, las telecomunicaciones o los seguros), y en cambio e igualmente crecieron grandes corporaciones como Banco Santander, BBVA, La Caixa, Telefónica, etc. En definitiva, todo ello ha ocurrido porque ese proceso ha estado controlado por grandes lobbies empresariales que mantienen contactos muy importantes con el poder político para influir en las políticas reguladoras. Estos grandes grupos son los que también han estado participando activamente en las alianzas público-privadas y también los que han propiciado la extensión de las denominadas puertas giratorias, como más adelante explicaremos.

La gama de actividades que tradicionalmente han sido dejadas en manos exclusivas de la explotación privada no paró de crecer y diversificarse. Entre ellas ha destacado el excepcional incremento de la explotación capitalista de otras necesidades básicas humanas, como la vivienda, que se siguió potenciando como una mercancía más,¹²⁶ o la aplicación de diversos mecanismos para capturar privadamente el ahorro de los ciudadanos, dos ejemplos que han sido particularmente nefastos en el Estado español.

De ese modo se fomentó en la población lo que los teóricos del *thatcherismo* llamaron la creación de una sociedad de propietarios, contribuyendo de esa manera a generar una subordinación de la población al capitalismo dominante, que se basaba en la complicidad en algunos casos y en la docilidad obligada en la mayoría de los otros, porque los trabajadores adquirirían unos compromisos de pagos hipotecarios que les hacían vulnerables frente a la presión del capital sobre las condiciones salariales y laborales. La misma filosofía individualista también se ha aplicado a la previsión social para la gestión del riesgo de las personas –pensiones, sanidad–, atacando así los principios que propugnan que esas provisiones sean organizadas de forma colectiva y bajo control público.

Tanto con la vivienda como con el ahorro las regulaciones públicas se pusieron al servicio de la explotación privada capitalista para su mayor beneficio, como ocurrió con las políticas de liberalización total del suelo y las desgravaciones fiscales para la compra de viviendas, cuya construcción y venta se dejaron fundamentalmente en manos de promotores privados, mientras que la construcción de vivienda pública se limitó a unas escasísimas promociones. Los gobiernos de turno renunciaron a legislar sobre el régimen de vivienda desde una perspectiva de servicio público y se liberalizó también el mercado del alquiler, con la consecuencia de unos precios disparados que alimentaron la especulación privada.

Aunque las políticas de vivienda en el Estado español en las últimas décadas han apostado fundamentalmente por el régimen de propiedad en detrimento del alquiler, y además ha preponderado la promoción privada por encima de la pública, en los años recientes este mecanismo se ha exacerbado en demasía con políticas como la de liberalización total del suelo del año 1998, parcialmente revisada en 2007 (pero manteniendo aún muchos principios liberalizadores). Bajo este manto regulador se disparó aún más en el Estado español la construcción de vivienda libre, cuyo parque pasó de 18,5 millones en el año 2001 a casi 22 millones en el año 2007 (una vivienda por cada dos habitantes). Mientras tanto, la construcción de viviendas protegidas continuó estancada y en toda la última década la cantidad de viviendas protegidas en el Estado español no pasó del 11% del parque de vivienda total.

En cuanto a la política de vivienda en alquiler, desde que se liberalizó a principios de los años noventa y se dejó a merced de los precios de mercado, ha consistido prácticamente en un mero apéndice de tránsito hacia la propiedad, que sólo beneficia a éste último régimen de tenencia. Además, como no ha existido ningún interés público por fomentar el alquiler y mucho menos legislar cualquier medida de apoyo a los inquilinos, incluso las rebajas fiscales que se han efectuado sólo han tenido en cuenta el interés de los propietarios en su calidad de inversores. Por todo ello, en el país la proporción de vivienda en alquiler respecto a la vivienda en propiedad no ha llegado a superar el 10% en los tiempos recientes.

La legislación hipotecaria en el Estado español viene de muchas décadas atrás, pero las regulaciones más recientes, especialmente la del año 2000, introdujeron novedades trascendentales que influyeron en la implosión de la burbuja del crédito que se generó en paralelo a la burbuja inmobiliaria. La más importante fue la ampliación de las garantías hipotecarias a todos los bienes de la persona que adquiría un préstamo, de modo que se facilitó romper una barrera de prudencia ante el riesgo que hasta el momento asumían los bancos acreedores, ya que en caso de impago se quedaban con la vivienda y podían seguir reclamando la deuda restante. Todo ello, sumado al dinero barato proporcionado por

126. Para más detalle, consúltese Taifa, Informe 5. *Auge y crisis de la vivienda en el Estado español*.

las políticas continuadas de bajos tipos de interés, contribuyó al encadenamiento de una construcción desmesurada de viviendas que se colocaban con gran facilidad entre la población merced a la expansión del crédito y al fomento de una sociedad de propietarios. De ese modo, a través de una necesidad como la vivienda se propagó un mecanismo extraordinario de desposesión y a la vez de captura del ahorro de la población.

Mientras se dejaba en manos del negocio privado una necesidad básica como es la vivienda, con las regulaciones bancarias sobre hipotecas se facilitó el incremento del crédito a los particulares y se fomentó la conversión de la vivienda en uno de los principales focos de inversión del ahorro ciudadano, junto a los fondos de pensiones. En este caso los gobiernos españoles también favorecieron al sector financiero con facilidades fiscales y otras acciones antipopulares, como el recorte de las pensiones, para promover el desarrollo creciente del negocio de los planes de pensiones privados mediante los llamados "fondos privados de ahorro colectivo".

En el caso de los fondos privados de pensiones, que analizamos más en detalle en otro capítulo sobre la liquidación del estado del bienestar, se ha seguido la misma lógica de desposesión y de captura del ahorro, atacando en esta ocasión otra necesidad humana como es asegurar una vejez con algunas garantías de bienestar. Para ello se ha producido un entramado de intereses entre el capital financiero y los gobiernos de turno, que son los que han facilitado las regulaciones que han favorecido a sus beneficios.

Finalmente, también hemos visto cómo han actuado los gobiernos, y en particular el español, ante la mayor estafa contra la ciudadanía que se ha producido en los tiempos recientes, que ha sido muy importante por las grandes cuantías implicadas en el estallido de la burbuja inmobiliaria y financiera. En este caso también hay que destacar otro elemento importante del pillaje, porque en el momento en que estallaron ambas burbujas los gobiernos acudieron a socorrer con dinero público la situación fallida de los promotores inmobiliarios, de los bancos y de las cajas de ahorro.

Con el beneplácito de la troika formada por el FMI, la CE y el BCE, que son los que vigilan por los resultados del plan de rescate a la banca española avalado por el gobierno, en el caso del Estado español este procedimiento se ha efectuado mediante la creación de dos organismos dotados con capital público. Uno es la Sociedad de gestión de activos procedentes de la reestructuración bancaria (Sareb), más conocido como el banco malo, donde se han transferido los bienes inmobiliarios de los bancos quebrados, y el otro es el Fondo de reestructuración ordenada bancaria (Frob), a través del cual se han recapitalizado las entidades financieras fallidas, para volverlas solventes antes de malvenderlas de nuevo a los bancos.

También el gobierno español ha procurado facilidades fiscales a los bancos "considerados todavía solventes" (es decir, La Caixa, Banco Santander, BBVA, Banco Sabadell, o Banco Popular) por el Banco de España y el

BCE, para que a costa del erario público se pudieran recapitalizar hasta alcanzar los nuevos grados de solvencia que actualmente exigen los estándares internacionales. Luego, desde el BCE se abrió durante un tiempo una línea de crédito barato para los bancos españoles, prácticamente al 0%, que al no estar condicionada obligatoriamente a la facilitación de crédito a las familias y a las empresas, les ha permitido utilizarla especulando con la deuda pública, obteniendo así pingües beneficios para reforzar sus cuentas de resultados.

Se ha asistido también a la privatización y conversión en bancos de prácticamente todas las cajas de ahorro, con el argumento de regular la concurrencia competitiva en el negocio financiero. Pero posteriormente, cuando la mayoría de cajas reconvertidas en bancos entraron en pérdidas, causadas por una desastrosa gestión y la corrupción, se impulsó y facilitó el paso de estas entidades a formar parte de los bancos más importantes del país, realmente a precio de saldo. Una operación muy hábil: se eliminaban competidores importantes –las cajas absorbían depósitos que suponían la mitad del ahorro de la población– y se proporcionaba a los grandes bancos la exclusiva en el negocio financiero del país. Ignorando las posibilidades de haber salvado realmente a algunas cajas que no estaban en situación tan desesperada.

La conclusión del manejo gubernamental de la crisis especulativa inmobiliaria y bancaria, nos muestra que en vez de utilizar esa intervención para transformar los activos rescatados en bienes públicos al servicio de la comunidad, por ejemplo creando una banca pública y un parque de vivienda social, lo que ha ocurrido es que una vez socializadas las pérdidas de esas empresas a costa de los impuestos de todos los ciudadanos, se han vuelto a entregar al sector privado en unas condiciones muy ventajosas para que continúe con su explotación. En el Estado español ha ocurrido con la venta de las antiguas cajas de ahorro y de los bancos rescatados, que acabamos de señalar. En el caso de las promociones inmobiliarias, lo más frecuente ha sido venderlas mediante paquetes accionariales a fondos de inversión extranjeros, en la mayoría de los casos con unos descuentos extraordinarios respecto al valor contable declarado en el momento en que se produjo la quiebra.

Asimismo, los ciudadanos afectados por los impagos de las hipotecas no sólo no recibieron ninguna atención y ayuda por parte de las autoridades sino que han sido víctimas de un expolio brutal, pues además de ser desahuciados de sus casas han tenido que cargar de por vida con las deudas contraídas. Además, se ha comprobado cómo los gobiernos se mostraban reticentes a la hora de sancionar las prácticas abusivas de los bancos, como ha ocurrido con las cláusulas hipotecarias que obligaban a firmar a los clientes para frenar la bajada de los tipos variables de interés en el supuesto de que cayeran los índices establecidos por el mercado (las llamadas cláusulas suelo). En cambio, los gobiernos han puesto muchos obstáculos para evitar que se pudiera legislar sobre la dación en pago y tampoco han hecho ningún esfuerzo para implementar alguna regulación que frenara los embargos y los desahucios.

LAS ALIANZAS PÚBLICO-PRIVADAS CONSOLIDAN EL PROCESO DE LA DESPOSESIÓN PÚBLICA Y DEL CONTROL DEL PROCESO POLÍTICO

Junto a la explotación de todos los servicios y de las actividades hasta ahora mencionados, otro modo de desposesión del sector público que han podido desarrollar las empresas capitalistas se ha producido mediante los llamados mecanismos de colaboración público-privada, que se han empleado con frecuencia en la gestión de servicios públicos aún no privatizados del todo (como el transporte público), y también en las inversiones en infraestructuras públicas (especialmente los ferrocarriles, las autopistas, los puertos, los aeropuertos, los embalses, las canalizaciones de regadíos, las redes de interconexión de energía, las redes de telecomunicaciones, las redes de transporte urbano, etc.).

Pero además, los grandes grupos empresariales privados han ejercido una notoria influencia a su favor puesto que han logrado orientar las prioridades sectoriales de la inversión pública en todos los países, llegando a determinar los planes estratégicos de actuación y los mecanismos concursales de las administraciones públicas, que luego ponían en práctica los gobiernos de turno. Como ya se ha aludido reiteradamente, en este proceso de desposesión se ha favorecido a las empresas privadas facilitándoles el control económico del servicio, a menudo con carácter monopólico, pero además colmándolas con toda clase de privilegios políticos frente a la ciudadanía, a la que cada vez más se le han limitado los derechos. Una forma muy común ha sido mediante las concesiones favorables al capital en todos aquellos servicios cuyas tarifas aún tienen algún tipo de regulación pública, como ocurre con el agua, la luz, el gas, o los precios de los transportes públicos y los peajes de autopistas.

La presión de los lobbies empresariales siempre ha conseguido que los poderes públicos atendieran antes sus intereses y sus demandas de beneficios que las necesidades de los usuarios. Un claro ejemplo es todo el embrollo del déficit tarifario eléctrico en el Estado español, que en esencia no es más que un trasvase diferido de capital hacia las empresas a costa de las facturas que pagarán los usuarios a lo largo de los años.¹²⁷ Con las regulaciones favorables de los gobiernos a las empresas eléctricas, éstas han consolidado unos derechos adquiridos sobre los consumidores, hasta el punto de que se permiten el lujo de utilizarlos como garantías de futuras ganancias y así obtienen financiamiento de los bancos, contribuyendo de esa forma a la consolidación de la financiarización de la economía.

Otro trato de favor se ha producido mediante la aceptación por los gobiernos de los sobrecostes desmesurados cobrados por las empresas privadas en la realización de los proyectos públicos. Este mecanismo se ha utilizado frecuentemente para ganar concursos mediante pujas infravaloradas, para luego ir incrementando las ganancias a través de ampliaciones de presupuesto aceptadas por los gobernantes de turno. Con este sistema tanto los agentes corruptores como los corrompidos

se han enriquecido escandalosamente, tal como se está viendo actualmente.

Igualmente se ha permitido la fijación de cláusulas ventajistas en los contratos de las colaboraciones público-privadas, según las cuales las empresas privadas se han asegurado retornos de la inversión en el caso de que el negocio sufriera algún percance y no llegara a funcionar, o no proporcionara las ganancias previstas (como ha ocurrido en el Estado español con el rescate de las autopistas con poco tráfico, con el reconocimiento del déficit tarifario eléctrico o con la indemnización por proyectos fallidos tipo Castor).

Una muestra más del futuro de la desposesión a través de las alianzas público-privadas para las inversiones en infraestructuras se está gestando en torno al denominado Plan Juncker de la UE, donde se fía la captura privada de los fondos públicos nuevamente a través de la financiarización del proceso. El mecanismo consiste en implicar una inversión relativamente baja del Banco Europeo de Inversiones (BEI), en torno a los 5.000 millones de euros, junto a una garantía ofrecida por los estados miembros por un valor de 16.000 millones de euros, con la intención de movilizar inversiones financieras en paquetes de bonos que se estiman en 300.000 millones de euros.

La otra parte del plan es que la mayoría de las inversiones propuestas se refieren casi exclusivamente a infraestructuras viarias, además de interconexiones eléctricas y de telecomunicaciones, donde las empresas privadas esperan recuperar lo invertido con los pagos de los ciudadanos a través de los futuros peajes y de las facturas por los suministros de electricidad o telefonía. Obviamente, las garantías de pago sobre esos bonos las ofrecen los estados, que son los que en última instancia se harían cargo de las deudas de las empresas en el caso de que las inversiones no llegaran a fructificar (más o menos como ha ocurrido con el proyecto Castor ya mencionado).

La falta de espacio no permite analizar otros mecanismos de desposesión pública por la vía de las alianzas público-privadas, pero al menos conviene mencionarlos. Un ejemplo es el de la industria armamentística (donde hay presencia empresarial pública y privada), que está dotando de material a los ejércitos de tierra, la marina y la aviación según unos planes estratégicos y de gestión pública que son absolutamente opacos y se desarrollan al margen del control de la ciudadanía. Igual ocurre con el caso de la industria farmacéutica (toda privada), que está inundando de productos a un sistema sanitario absolutamente orientado al uso abusivo de medicamentos. Otra cuestión son los ordenamientos territoriales medioambientales, que son políticas que regulan sobre espacios públicos o sobre el uso privado de bienes públicos ambientales, que muy a menudo se ejecutan en beneficio del sector privado. Dos ejemplos extremos de ello son la legislación de

127. En otro capítulo de este informe se analiza más en detalle la desposesión por el expolio energético.

costas y la de urbanización en parajes naturales que deberían ser protegidos, que habitualmente ha favorecido a las grandes empresas dedicadas a la construcción de complejos residenciales vacacionales, de equipamientos turísticos y también especialmente de viviendas de segunda residencia.

Evidentemente, para que todo este amplio proceso de desposesión pública, de privatizaciones y de avance del capitalismo monopolista haya sido posible sin apenas trabas políticas, es necesaria la subordinación del poder político al poder económico tal como ocurre en el sistema capitalista. De este modo, en particular en el caso

del Estado español, se ha expandido una modalidad de capitalismo que de nuevo se basa principalmente en la captura de rentas mediante el control privilegiado de los resortes del Estado, donde las empresas compensan las ayudas de los gobiernos de turno mediante la financiación de los partidos políticos (con sus graves secuelas en el aumento de la corrupción). También se ha generalizado la colocación de dirigentes políticos próximos a los gobiernos de turno en los consejos de administración de las empresas favorecidas por los concursos públicos y por las concesiones reguladoras (lo que comúnmente conocemos como las puertas giratorias).



7. Cambio y comunicación en el capitalismo contemporáneo. ¿Nos comunican? o ¿qué y cómo comunicamos?

7.1. ¿Una nueva era? Diversidad de medios, homogeneización de mensajes

Se piensa habitualmente que estamos en una época en que ha habido una gran diversificación de medios de comunicación, o al menos lo que podríamos entender como una multiplicación de las "voces" presentes en la comunicación mundial, pero la verdad es que asistimos a una preocupante homogeneización de los mensajes que transmiten, o lo que vendría a ser el protagonismo de unas pocas "voces" hegemónicas.

Entonces, ¿ha ganado pluralidad o no la comunicación en esta etapa del capitalismo que podríamos definir como de principios del siglo XXI, entendido este como el que nace con la caída del Muro en 1989 hasta la actualidad?

Deberíamos por tanto estudiar si, analizándola con más profundidad, esta supuesta diversificación responde a la realidad. Se dice que esta multiplicación de voces corresponde a un acceso de muchas fuentes al proceso de comunicación masiva. De entrada, en el esquema clásico de la comunicación, explicitado en el paradigma de Lasswell¹²⁸, deberíamos diferenciar fuentes de emisores. El total de fuentes existentes, entendido como

128. Paradigma de Lasswell, formulado en 1948 que inició la MCR con su obra *Propaganda Technique in the World War 2*, Nueva York, 1927. Criticado/completado por la misma bon-

el total de seres humanos y de las agrupaciones que pueden formar,¹²⁹ no habría cambiado de magnitud relativa, simplemente habría crecido demográficamente. Hasta cierto punto, tampoco lo habría hecho grandemente, la proporción de individuos y colectivos con recursos necesarios para entrar en el proceso de la comunicación masiva, como emisores, es decir generando o distribuyendo contenido. Como receptores sí que se ha producido un gran crecimiento. Grandes masas populares de América Latina y África disponen ahora de teléfonos móviles que permiten recibir y enviar pequeños mensajes de texto. Lo que las nuevas tecnologías de la información, las TIC, habrían cambiado radicalmente es el papel de estas fuentes, hasta ahora meros receptores, es decir consumidores (descontando la ocasional Carta al Director aquí y allá) en el campo de la comunicación de masas, para convertirlos en emisores, un nuevo cuño de receptores-emisores compulsivos.

Esta transformación, ha traído un incremento masivo en el volumen de lo comunicado, dedicándose mucho tiempo a realizar comunicación, es decir, a generar y/o transmitir contenidos de relación. Todo el planeta (rico) se ha puesto a decir, pero, si observamos detenidamente, todo el planeta (rico) dice lo mismo.

El enorme volumen de mensajes alcanzado no tiene parangón en una variedad de dichos mensajes, todos idénticos (el mismo mensaje en todos los canales, coincidentes (virales) o recurrentes, pertenecientes a la misma estructura (todo de gatitos diferentes, pero todos pertenecientes a una misma categoría de Gatito Divertido o Puesta de Sol o Lo que he comido hoy). Es decir que, incluso con cualquier variación estructural, tanto en:

- una sola fuente, un solo mensaje, muchos canales
- varias fuentes sucesivas, un mismo mensaje, muchos canales
- muchas fuentes, muchos mensajes, muchos canales, el trasfondo significativo es al final prácticamente el mismo; al contrario de lo que podía esperarse, se produce más una homogeneización "civilizatoria" mundial que la plasmación e interacción de una pluralidad rica de culturas.

¿QUÉ HA SUCEDIDO?

De entrada, que el mundo real no ha variado, la estructura de clase no ha sufrido grandes cambios, en todo caso ha empeorado.¹³⁰

Lo que ha cambiado radicalmente desde la proliferación de la cámara de fotos "instantánea" y especialmente del vídeo doméstico (y de la transformación de la máquina de escribir profesional en ordenadores, conectados a una red) ha sido el acceso de la población (con recursos) a los aparatos de producción de información y a las redes de comunicación. Lo que se ha disparado en consecuencia es el volumen de información creada, y, simplificando mucho, la cantidad sobre la calidad¹³¹ debido a que las nuevas tecnologías (desde el copy/paste de los primeros procesadores de textos hasta la referencia instantánea de los hipervínculos, pasando por el

compartir y derivar de las redes) lo que han promovido en mayor grado es la reproductibilidad técnica¹³² de los mensajes.

Sin embargo, la era de iluminación masiva y el fin del monopolio de la televisión que los más optimistas auguraban al principio de la aparición del vídeo han quedado reducidos a una explosión de producción audiovisual y cibernética independiente que, en términos relativos, no ha cambiado sustancialmente el panorama mediático existente y, sobre todo, no ha resultado en un cambio de paradigma político o cultural. Por ejemplo, en el caso del cine, o la televisión, el consumo masivo, y la digestión política de los mensajes inherentes, todavía se produce a través de la industria hegemónica. Como su nombre indica, los blockbusters, sinceros o disfrazados de "serie de calidad" demuelen toda diversidad y unifican los patrones culturales de todo el mundo (en este caso, en el de los medios "clásicos" la reproductibilidad técnica de su mensaje no alcanza sólo a las capas favorecidas, sino a todo el mundo, ya que sus aparatos receptores son de índole colectiva en el Tercer Mundo).

Incluso los circuitos alternativos son simples estrategias comerciales para cubrir/cater (como en catering) y alcanzar a los públicos que básicamente comulgan con el sistema, pero cuyo motor de consumo es sentirse "diferente" o "cool". De esta manera, se crea un sistema binario constituido por marcas igualmente globales, pero complementarias, que explotan rasgos diferenciadores, realmente inexistentes e intangibles, diferencias de "estilo" inaprensibles, como Pepsi y Coca-Cola, Apple y PC, Burger King y McDonald's, Adidas y Nike... aunque todas tengan en el fondo los mismos accionistas.

dad de su naturaleza: su extrema sencillez y su adaptabilidad a cualquier tipo de comunicación.



129. El total de fuentes en la comunicación sería realmente el total de partículas y la variedad de sus agrupaciones en todo el Universo, pero este análisis se circunscribe a la comunicación humana.

130. Ver el apartado, en este mismo capítulo, *La sociedad dual de la comunicación*.

131. Ya que aún se mantiene, e incluso se ha incrementado, una producción "de calidad", pero han ido desapareciendo categorías románticas como la autoría, la voluntad de trascendencia, la permanencia, frente a lo efímero, a la experiencia, al momento, situación que en sí misma sería susceptible de un profundo análisis.

132. Walter Benjamin, *La obra de arte en la época de su reproductibilidad técnica*. En "Discursos Interrumpidos I", Taurus, 1989.

Como en todo lo demás, el sistema capitalista ha sabido no sólo adaptarse, sino enriquecerse, ganar más sustentabilidad, con la digestión y rentabilización del cambio aparente. En este sentido, sí se han producido y tenido que superar grandes cambios en los medios y los métodos de producción y distribución.

El hecho de que en Estados Unidos ya sólo la franja de los mayores de 65 años espera a recibir su información a una hora prefijada (los informativos de televisión) no supone inmediatamente que las demás audiencias accedan a una información más diversa y plural que sus abuelos. Al contrario, se han creado grandes dispensadores de contenidos adaptados al control de las nuevas audiencias segmentadas.¹³³ Los pequeños mordiscos de realidad que se puedan colar por los intersticios han sido fagocitados por la nueva estructura laxa de los formatos televisivos (antes el entretenimiento tenía significado político, ahora hasta los informativos se construyen basados en el entretenimiento) y por la somnolencia, la insensibilidad, producida por la saturación de *black-mirrors*¹³⁴ (programas similares) que nos rodea desde la mañana a la noche, desde el nacimiento a la muerte, y que vomitan constantemente contenido predigerido en cantidades indigeribles. El sistema capitalista es tan parecido a la mítica hidra que se reinventa sin perder su esencia; hoy, las didácticas *Little boxes*¹³⁵ (cajitas) de Pete Seeger son las omnipresentes tag/etiqueta de las redes, los blogs y las nubes, y siguen organizando vidas al ritmo de la información.

Sin embargo, antes de entrar en pormenores en los cambios que han sufrido los receptores, usuarios, consumidores, y la percepción, nos detendremos en los cambios que han acaecido en el extremo superior, la tormenta que ha sacudido a los propios medios de producción, en este caso los medios de comunicación.

7.2. Cambios en los medios de producción.

La concentración de la propiedad

La acumulación y la concentración del capital son dos rasgos característicos del capitalismo. En el caso de la comunicación no sólo afectan a un bien o servicio, sino que implican la limitación de dos valores fundamentales para el ser humano y su concepción política (lo que en la propia neolengua del sistema se simplificaría en dos “derechos fundamentales democráticos”): la propia percepción como sujeto histórico, y la “libre” expresión del mismo.

Por este motivo, a su función principal, entendida como obtención, como en cualquier otro sector, de beneficios económicos, hay que añadir su condición de muleta cultural del sistema, simultáneamente con un llamado superior, el de obtener “beneficios” de legitimación del sistema. Por tanto, al ser considerado como un sector estratégico en la perpetuación del propio sistema ha hecho que su dinámica haya sido siempre de una aguda concentración.

La supuesta diversificación actual de no ha tenido ningún efecto en disminuir dichas tendencias. En lo que respecta a los medios de comunicación que hoy daría-

mos en llamar “tradicionales”, al contrario, la relativa crisis del modelo existente por la irrupción de las nuevas tecnologías, especialmente el cuestionamiento del formato papel y la caída de la publicidad, ha precipitado esta predisposición. Las fotografías incluidas muestran la ruina de periódicos que fueron claves en su tiempo y la transformación incluso física de los medios de producción: las rotativas todavía en uso pero cada día menos utilizadas y su comparación con el tamaño de los niños. Ni China necesita hoy imprimir medio millón de periódicos en una noche.

Desde los *robber barons*/barones ladrones y magnates (Astor, Morgan, Ford, Stanford, Rockefeller) y su visión instrumental a los grandes patrones de la industria (Hearst, Pulitzer, Ochs) y su concepción “profesional”, hasta volver a los grandes mangantes de hoy en día (Murdoch,¹³⁶ Bezos, Berlusconi, Turner) y su orientación cleptocrática, la prensa ha tendido a ir uniéndose en grandes conglomerados, primero horizontales y a medida que fueron apareciendo y popularizándose el resto de los medios (despachos de agencias, radios, televisión), también de manera vertical. A pesar de las frecuentes apariencias de imperios y sagas que parece nacen o se hunden, se esconde una tendencia a la solidez y al crecimiento sin grandes sobresaltos del conjunto, eso sí cada vez más reducido, de los que detentan el poder en el sector, tanto grandes ejecutivos, como propietarios y accionistas. En este sentido, pese a sus aparentes vuelcos recientes. Murdoch, a través de Fox, aún ha podido adquirir una cabecera mítica blanca en cuanto a su credibilidad) como es National Geographic por 647 millones de euros. Ni nada y ni nadie escapan a las garras del sistema.

El “cambio de paradigma” violentamente introducido por la expansión de las TIC, y su carácter omnipresente en la vida cotidiana, junto a la vasta populariza-

133. Con una reposición ficticia de contenidos marcada por el tiempo (la moda) o por las características demográficas (las tribus urbanas, cada una con su catering mediático, social, vital, comercial propio).

134. *Black Mirror*, serie de TV de gran impacto creada por Charlie Brooker para el canal público “alternativo” británico Channel 4, y como lo define el propio autor: “El espejo negro del título es lo que usted encontrará en cada pared, en cada escritorio, en la palma de cada mano: la pantalla fría y brillante de un televisor, un monitor, un teléfono inteligente”. Y a lo largo de nuestras vidas hay muchas más... Por cierto, tratándose de una obra innegablemente brillante y brutalmente crítica es, qué bella metáfora del sistema, distribuida comercialmente por Endemol, una de las compañías más emblemáticas de los nuevos formatos como el reality o la gala debate y responsable de productos mercedores por sí mismos de un análisis aparte como *Gran Hermano*.

135. *Little boxes*, las pequeñas cajas en las que se enmarcan nuestras vidas, es una canción satírica compuesta por Malvina Reynolds en 1962 y que el legendario cantautor neoyorquino convirtió en éxito en el mundo anglosajón en 1963.

136. La *gamificación* inherente al capitalismo, su aspecto de ruleta en cuanto al destino individual y la movilidad vertical, a veces falsea el fondo de la cuestión, asignando grandes roles a protagonistas legendarios y tratando de impregnarlo de una pátina dramática propia de la novela: el protagonista que sufre un proceso de suerte fluctuante hasta que vence al final.

ción de los fenómenos crossmedia/multimedia (de los cuáles el más significativo es la unión del ordenador, el teléfono y la cámara en un solo aparato portátil) ha acelerado este proceso de concentración y, pese a la aparente proliferación de marcas, ha reducido el sector a nivel mundial a unos pocos participantes, que como en el resto de la vida económica representan a unos accionistas que son comunes y a los cuáles protege sobre todo el anonimato que les garantiza el sistema.

Esta concentración se produce tras bambalinas mientras la variedad de envases se prodiga. En los 90 hubo un intento de reconocer la voluntad de aproximación a la realidad local que habían mostrado los sumergidos movimientos sociales de la época (con su "Think Global. Act Local") (Piensa en global, actúa en local) y absorberla (como hoy en día se produce con la descontextualización del *kilómetro cero*). Fue la época de la fracasada moda de los productos locales en el periodismo, que en España podríamos ejemplarizar con la multiplicación de televisiones y radios locales o de los cuadernillos autonómicos insertados en los periódicos ¿Se detenía el efecto centrípeto del capitalismo? No. Pensemos en los Estados Unidos como epígono y laboratorio. Entre 1996 y 2013, cuatro compañías (Sinclair, Nexstar, Tribuneowns y Gannett) pasaron de ser propietarias de 55 estaciones de TV local en 46 mercados a ser dueñas de 341 en 185 mercados,¹³⁷ y eso a pesar de la legislación federal contraria a estas prácticas. Éste es un marco salvajemente fluctuante, donde adquisiciones millonarias¹³⁸ se producen todos los días y grandes consorcios "cambian" de manos con una facilidad asombrosa. A continuación, reproducimos a modo de orientación una serie de esquemas sobre la concentración mundial de medios de comunicación-industria cultural,¹³⁹ que se vuelven obsoletos¹⁴⁰ en el momento mismo de su publicación. En las infografías que incluimos puede percibirse la magnitud de esta concentración).

En el conjunto de Latinoamérica, gobierna la Sociedad Interamericana de Prensa, organismo corporativo en el que se sientan los hijos de los grandes imperios familiares que se reparten los medios continentales y que representan a más de 1.300 publicaciones en papel, formato protagonista desde su fundación en 1926. La concentración en Latinoamérica se ha producido sobre la evolución y la transformación de estos emiratos en grandes cadenas transcontinentales (Televisa, Cisneros, Globo) y el creciente protagonismo de las operadoras de telecomunicaciones (Telefónica, Telmex), pero sin perder un ápice de su profunda imbricación con los orígenes, intereses y fobias de la oligarquía criolla ferocemente conservadora y patrimonialista.¹⁴¹ Así se podrá comprender su beligerancia, como uno de los actores principales, en la lucha abierta contra la transformación social en el continente, desde el liderato del Mercurio en el derrocamiento de Allende en 1973 hasta el papel que están jugando (en estrecha alianza con grupos hispanos como PRISA o latinos de Miami, Luisiana o Texas) con todos los nuevos gobiernos en la zona, surgidos de la

137. Free Press, 2013.

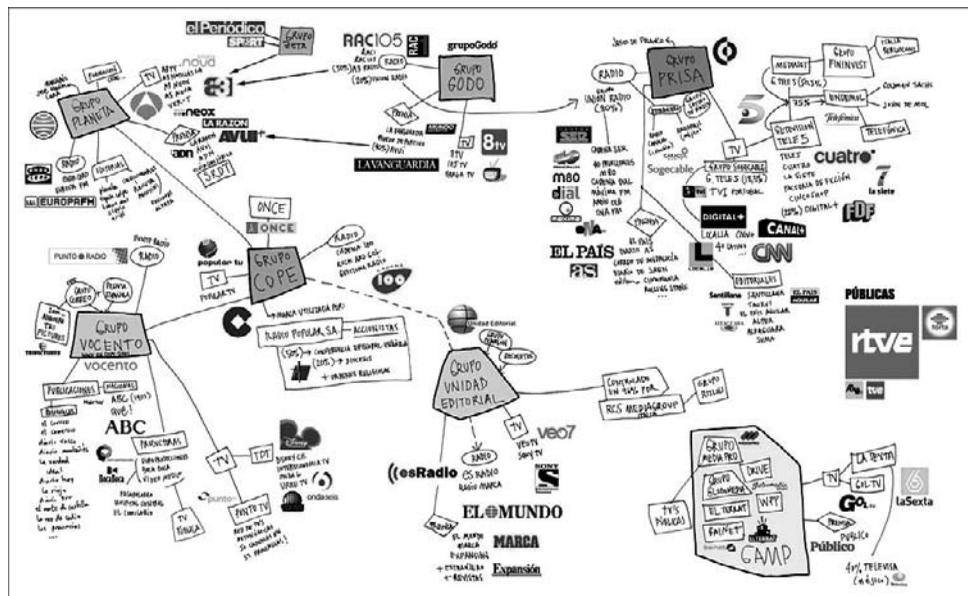
138. Aunque si nos parece mareante la cifra de 13.830 millones de euros que Facebook ha pagado por Whatsapp, en la economía real, por ejemplo, AB InBev ha comprado SAB Miller por 92.000 para controlar dos terceras partes del mercado mundial de cerveza.

139. A veces no exclusivamente "cultural". Bertelsmann a la vez que vende libros críticos tiene intereses en grandes productoras de armamento, o Gazprom, que mientras produce films alternativos decide la geopolítica y financia la Rusia de Putin.

140. Para el ámbito de EEUU, la mencionada Free Press tiene una interesante cartografía interactiva en <http://www.free-press.net/ownership/chart>

141. En muchos países, se llegaba al extremo hasta hace bien poco de que las corporaciones de prensa estaban exentas de pagar impuestos en aras de la "libertad de expresión".

España



Presentamos a continuación una serie de esquemas como ejemplo de "la continuación de la concentración, pero por otros medios" que representan los nuevos canales de Internet. Su ritmo de apareamiento es más furioso si cabe, y las absorciones se suceden a una velocidad y magnitud de devora, cual Parque Jurásico del capitalismo. Existe además un elemento nuclear de la filosofía de la "nueva economía" que favorece la concentración: donde el "viejo" capitalista aspira a absorber para convertirse en el elemento dominante del mercado, el principal objetivo de muchos "emprendedores" e iniciadores/start ups tecnológicos es el de dar el pelotazo, ser adquiridos antes de satisfacer las expectativas que han enunciado en su creación y que el nuevo proceso que hayan inventado devenga parte de una estructura empresarial superior.

De cara al público, además, se presenta como un universo lo que es a lo más un sistema galáctico, y con la fuerza de atracción de un agujero negro. Se ofrece al individuo una relación idéntica que la que existía con los medios "tradicionales" de comunicación, una relación individual –el futuro soy YO– nunca colectiva, que sustituye

o aborta los auténticos planteamientos colectivos por los lazos débiles del "compartir/share" en las redes.

El sistema actúa entonces sobre el individuo disgregado por dos tipos de canales paralelos y complementarios: medios y redes. En una supuesta comunicación "horizontalizante", o que dice aspirar a la transversalidad, el planteamiento colectivo realmente se diluye al abordarse únicamente desde dos perspectivas que excluyen la decisión del receptor. Coinciden en un concepto, el de "audiencia" o "público", pero sólo aparece como categoría colectiva cuando se contempla desde uno de esos dos puntos de vista: uno, vertical, desde arriba, desde el proveedor; y dos, pasivo. Somos individuos que sólo formamos parte de un colectivo (de consumidores) a ojos del directivo de la empresa que nos sirve (vertical) y que como máximo se expresará como una demanda económica o de servicios, pero nunca política (pasivo).

negocios y las actitudes y costumbres económicas, de acción política y personales de los jóvenes tecnólogos billonarios con las de sus homólogos cleptócratas del siglo XIX.

Así se ve, así nos lo presentan

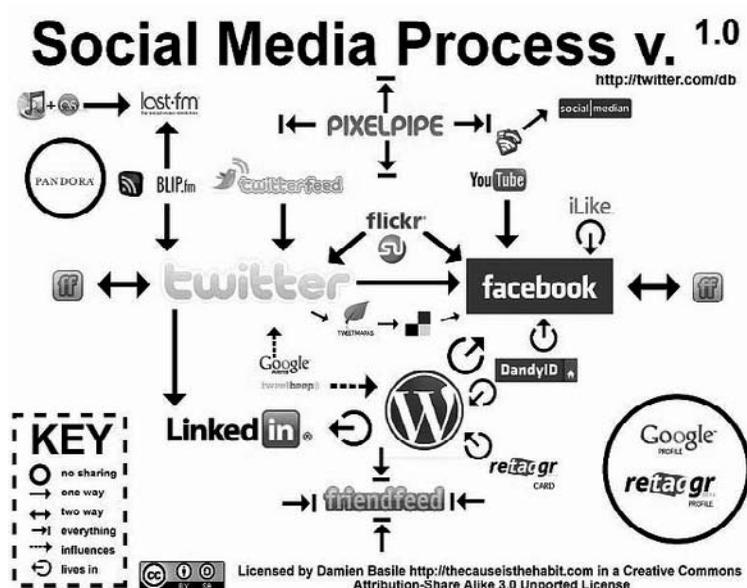


Así se comporta realmente

Social Media Landscape



FredCavazza.net



7.3. Cambios en los productores: la desaparición del intermediario

Los cambios en los medios de producción fruto de la evolución de la economía, la irrupción de las TIC, y la desaparición de sistemas alternativos como la URSS han supuesto una transformación radical en las condiciones laborales y vitales de los productores. Incluimos aquí pues un somero análisis no tanto motivado por reivindicaciones corporativas, sino por la honda repercusión de dicha transformación en la naturaleza del sistema.

En una entrevista de abril de 2009 para la edición española de la revista *Esquire*,¹⁴³ Juan Luís Cebrián, consejero delegado del Grupo PRISA, resumía cómo afectaba el cambio de paradigma en lo que respecta a la figura del intermediario: "Los diarios se sustentan en un sistema del siglo pasado: la economía de oferta; y la era digital trae una economía de demanda. Estamos en un momento en el que la intermediación, que es lo que caracteriza a la democracia representativa, está desapareciendo. Y los periodistas, que somos intermediarios entre lo que pasa y los que demandan información, estamos viendo cómo son los demás, los no periodistas, los que cuentan lo que les pasa sin ningún tipo de intermediario".

Con esto saltaba por los aires el mito burgués del profesional de la información como guardabarreras (gatekeeper) que deja pasar o no trenes seleccionados de información al canal transmisor. De todas formas, para poner un ejemplo cercano, en un estudio del Col·legi de Periodistes de Barcelona ya se aseguraba que a finales de los 90 sólo una tercera parte del sector estaba empleado formalmente, con otro tercio en precario entre falsos autónomos, "colaboradores"¹⁴⁴ y becarios, y el restante directamente expulsado del ámbito para el cual se había formado, proporción que, según el propio colegio en otro estudio más reciente, se elevaba ya a "sólo

uno de cada cuatro graduados catalanes trabajará en un medio convencional". Cifras que, para quien conoce la tradición de intrusismo y, sobre todo, de autoexplotación del sector, incluso serían muy optimistas.

Como decimos, no nos mueve una demanda corporativa (francamente, visto el papel histórico que han jugado la mayoría de informadores de mantenimiento e incluso complicidad con el estatus quo, su destino poco importaría desde una perspectiva revolucionaria o liberadora), sino tratar de entender cómo esta degradación de las condiciones de producción afecta a todo el proceso y, a su vez, cómo se insiere y actúa sobre la sociedad en general.

Existen dos corrientes que sustentan sus análisis sobre las condiciones laborales de periodistas y comunica-

143. J.L. Cebrián, *No sé si habrá periódicos, pero habrá periodistas*, recogida en *El País* de 27 de abril de 2009.

144. Figura que en un mercado de trabajo desregulado y débil como el nuestro nada tiene que ver el reconocimiento profesional o salarial que tiene en otros países más avanzados como Francia, donde está instaurada y reconocida legalmente la figura del "pigiste" (el que trabaja "a la pieza"). La situación en el estado español es tan extrema que durante años y hasta bien entrada la Transición, los propietarios de medios evitaban incluso reunirse de manera regular para no constituir una patronal y, por tanto, no tener que aprobar un convenio colectivo. Ahora, tras décadas de absurdas inclusiones en convenios ajenos como el de artes gráficas... ¡e incluso en el del metal para los que trabajaban en Internet!, existe uno muy frágil y exclusivamente centrado en la prensa diaria. De ahí, entre otros motivos, se desprenden las pésimas condiciones laborales y las aberrantes desproporciones en las escalas salariales, como, por ejemplo, denunció el pasado 8 de octubre con gran repercusión el laureado fotoperiodista Gervasio Sánchez en la Conferencia Inaugural del Curso Académico 2015-2016 de la Facultad de Comunicación de Sevilla (recogido en su blog del diario aragonés *El Heraldo de Aragón*, *Los desastres de la guerra* con el título *El periodismo es compromiso y pasión*).

dores, una proveniente del romanticismo liberal que en el ámbito analítico cristalizará en la teoría profesional de la comunicación, y otra que viene del sindicalismo, que da gran importancia a dichas condiciones. Para ambas, sin libertad del profesional no hay libertad de información. Es decir, que un derecho humano como es la libertad de expresión depende de la situación laboral en que se ejerce la libertad de prensa, tema tremendamente popular, sobre todo en el pensamiento reformista que nos circunda, desde las posturas sobre el tema de la UNESCO hasta el 15M.

Por nuestra parte, trataremos de describir simplemente algunos apuntes de cómo esta “desaparición” del intermediario y la precarización profesional afecta a factores determinantes política y socialmente.

Gran cantidad de factores inciden sobre la categoría tradicional del “contraste”, que en términos transformadores, diríamos de “contextualización”. Me explico: la prensa tradicional considera un requisito fundamental el de “contrastar una información”, según la cual la noticia adquiere un valor por la verdad que contiene, se tasa la noticia en concepto de su veracidad. Lo que proviene de un concepto economicista, burgués. Frente a esta Razón Instrumental,¹⁴⁵ tradicional deberíamos crear un concepto nuevo de Razón Crítica,¹⁴⁶ la “contextualización”, que supone que se describe el contexto, el marco, en el que se produce el evento descrito.¹⁴⁷

7.4. El valor de la información y su cosificación

Un factor de “descontextualización” de la información que se ha disparado con las TIC es la aceleración hasta el paroxismo de la “inmediatez” de la información. En el sistema de producción capitalista, una información adquiere cada vez mayor valor (que se mide en términos de “credibilidad”) cuánto más cerca esté, sobre todo en el tiempo, su emisor del punto de emisión. De ahí, el valor supremo del directo: “está sucediendo, te lo estamos contando” fue el lema durante mucho tiempo de un medio considerado hoy como “tradicional”, la CNN, el primer medio “global”. Existe tal avidez en los medios por avanzarse a la propia noticia que muchos aman “prever” la realidad, hasta tal punto que llegan a mostrar una visible irritación y ni siquiera rectifican cuando esta no se comporta según sus cálculos (“tal y como se lo avanzó este medio...” vs “fulanito decepcionó las expectativas...”).

Otro factor de descontextualización de la información que se agrava con las TIC es la propia cobertura humana y el tiempo de dedicación a la misma. Antes, un directo televisivo lo realizaba una unidad móvil de dedicación exclusiva y formada por bastantes especialistas en la confección, locución, filmación, grabación, energía, logística y hasta conducción. Hoy, esa misma cobertura la realiza una ENG,¹⁴⁸ que llega a reducirse muchas veces a un solo individuo, que se encarga de todo y varias veces al día, llegando a darse el caso de que es el propio entrevistado quien debe sostener el micro y la hoja de blancos.¹⁴⁹ Así es imposible “contrastar” nada, más en una época de señales de televi-

sión (feeds) únicas,¹⁵⁰ plasmas y ruedas de prensa sin preguntas.

Sin extendernos mucho más, todo ello fomenta la “pildorificación” de la información que exigen las redacciones para captar la atención y suministrar a las audiencias. Por parte de las nuevas tecnologías estas píldoras constituyen el sustrato mismo de su concepción: los posts en Facebook o una idea expresada en 140 caracteres. Un video musical de la “moderna” MTV de los 80 es ya demasiado viejo o largo para el You Tube de los 00.¹⁵¹

La descontextualización más grave, de todas formas, es, valga la redundancia, la que afecta a la desaparición del propio contexto, la degradación de las fuentes. Ya no importa quién dijo qué, lo importante es el mini contenido en estado puro. Se crean super-fuentes falsas basadas en los valores aislados. Ésta es la base, por ejemplo, de la proliferación de citas supuestamente elevadas de grandes hombres (masculinos generalmente, reproduciendo todos los antiguos tópicos): Gandhi y García Márquez se entregan a raptos de cristianismo; Saramago y Mandela escriben versos; Grass y Galeano se mueren a tiempo para integrar el pelotón de los atribuibles; Aranguren pierde los papeles y utiliza un lenguaje soez que no le fue nunca propio...La red la recorren imágenes sin procedencia ni autor ni conocimiento, pero siempre espectaculares, y emocionan a los incautos mil

145. Max Horkheimer, *Crítica de la Razón Instrumental*, Trotta, 2002.

146. Max Horkheimer & Theodor W. Adorno, *Dialectic of Enlightenment*. Stanford University Press, 2002. Antes de que Jesús Aguirre introdujera la obra de la Escuela de Frankfurt en España mediante la editorial Taurus, la argentina Amorrortu Editores hizo un gran trabajo de divulgación, pero alguna de sus traducciones, especialmente la de esta obra cumbre, no están del todo conseguidas.

147. Como ejemplo de la importancia del contexto y de las fuentes de la información en relación con su significado, podemos utilizar con los múltiples escépticos, sin demasiada suerte seguramente, el siguiente caso: no es lo mismo que la frase “¡A los hornos!” la diga Hitler que un panadero.

148. Electronic News Gatherin, la unidad suele estar compuesta por un operador de cámara, un sonidista y un periodista, pero la política de recortes laborales las hacen cada vez más reducidas.

149. El balance de blancos es un proceso de ajuste en fotografía o vídeo para asegurar la obtención o reproducción correcta del color.

150. Por ejemplo, en el Mundial de fútbol de París, Irán consiguió que la retransmisión francesa se retrasara durante cuatro minutos, en un falso directo, para poder reaccionar si se producía algún mensaje de protesta. Así mismo, las autoridades galas aceptaron que las cámaras apuntaran únicamente al campo de juego cuando la selección persa estaba jugando.

151. Popularmente llamados Millennial, son los jóvenes nacidos hacia finales o principios del milenio y para los cuales las TIC son su hábitat natural y no un entorno nuevo a aprender, como les sucede a las generaciones anteriores o “analógicas”. También conocidos como “generación Nintendo” ya que su principal forma de entretenimiento y conocimiento ha sido digital. Los bebés de estos, a su vez, ya tienen el tic de intentar pasar de forma táctil las imágenes de televisión o creen que teléfono y cámara “siempre” han estado unidos a pesar de que los móviles inteligentes se popularizaron sólo a partir de 2008.

anuncios comerciales disfrazados de reportajes humanitarios¹⁵² y pseudocausas.¹⁵³

Estos factores se ven potenciados hasta el infinito por la citada reproductibilidad inherente a las TIC. Esta “deshistorificación” de las historias, consciente en ámbitos profesionales, producto de la imitación en los de los usuarios-productores, esta descontextualización es el motor de, como en todos los demás procesos del capitalismo, la cosificación de la información. De Platón a Marx la dialéctica entre reflejo y realidad ya ha supuesto una polémica ideológica fundamental, ahora el capitalismo avanzado da una nueva vuelta de tuerca, la alienación radical de lo que sucede de la realidad, la desrealización de lo real, todo se convierte en un videojuego.

7.5. Cambio en los hábitos de consumo (de consumidor a usuario)

Este punto podría formar parte perfectamente del final del apartado anterior, ya que uno de los mayores cambios en los medios de producción ha sido el del rol de sus clientes. Tal vez el mayor. La producción de los contenidos por parte de los propios receptores, ¿trastocando? radicalmente el paradigma de Lasswell.

Se trata, junto al de la reproductibilidad avanzada y con la consecuencia de la descontextualización, de uno de los aspectos más revolucionarios, en el sentido superficial, de la popularización de los nuevos medios, especialmente en la ola que se ha dado en llamar 2.0. En 2006, la portada de la revista Time dedicada a la Persona del Año aparece con un espejo enmarcado en una pantalla de ordenador. *You. Tú eres la persona del año*. Ya que eran los que históricamente tenían asignado el papel de receptores en el gran esquema de la comunicación social los que se convertían en los flamantes protagonistas.

Lo que el sistema capitalista no ha perdido por el camino, sin embargo, es el control ideológico. Ese You no es un Vosotros plural, sigue siendo un Yo Individual. La masa de individuos ya existente en los salvajes autoritarismos que motivaron el asombro de la MCR¹⁵⁴ y el espanto de la Escuela de Frankfurt, las masas del Metrópolis de Lang, pasadas por la pátina de educación del Estado del Bienestar. Recordemos que la masa es un sucedáneo negativo del colectivo. En el capitalismo no hay lugar para lo colectivo. Ni siquiera se contempla la posibilidad, es peligroso.

Una sociedad neocapitalista sitúa la superación individual¹⁵⁵ como nueva religión y, a la vez, la vieja carrera de ratas se transmuta en una nueva movilidad vertical inmóvil. Movilidad inmóvil porque no existe una auténtica movilidad social en la sociedad capitalista, unos pocos bajan para que otros pocos suban, y, además, por la lógica de la acumulación cada vez hay menos de estos últimos.

Y en el individualismo reforzado, este individuo cree que se expresa cuando emite. Aunque su gota no traspase la superficie del océano, cree que se ve reflejado. Además del ahorro masivo de costes que supone que los consumidores sean los propios productores de la información, y el control que se puede obtener sobre sus datos, sus acciones y sus anhelos, se potencia la virali-

zación¹⁵⁶ para dar la impresión que se hace desde abajo y desde todas partes, para dar la impresión¹⁵⁷ de una horizontalidad que no existe (al fin y al cabo unos pocos son los dueños reales de las redes y de su capacidad de transmisión), aunque paradójicamente el reconocimiento final de un producto viralizado, su triunfo, se mida... por si sale en televisión, medida última de todo éxito, un efímero brillo que produce warholiano, la celebridad como valor en sí mismo.¹⁵⁸

Partiendo de conceptos positivos aportados por la contestación, como el hágaselo Vd. Mismo punk o el empoderamiento y la economía colaborativa, el consumidor se convierte en usuario que produce su propia alienación, tan conveniente, y en número y en un grado que eleva a la potencia la saturación de mensajes, y su ulterior disolución en una corriente efímera y imparable, y la final alienación también entre mensaje y efecto. Antes se prohibía el mensaje, ahora se pierde... y si llegara, daría igual, tampoco sabríamos reconocerlo.

En esta producción de la propia alienación, la mayor aspiración es la de estar, y demostrar haber estado, en vez de ser.¹⁵⁹ Ya no se es, se está, y se reproduce, pero al reproducirlo descontextualizado, se le quita todo sentido.

152. Un ejemplo particularmente imaginativo de cómo funcionan los mejores mensajes publicitarios/scams, la toma de una situación real para esconder un mensaje comercial, lo da un vídeo que mostraba a un inventor de un poblado en África que para suministrar luz a sus vecinos había ideado un sistema basado en botellas de refresco rellenas de agua empotradas en las paredes y techo de sus precarias viviendas... pocos hacían el sencillo ejercicio de ver que casualmente todas las botellas elegidas eran, obviamente, de la misma marca.

153. La sustitución del sistema sanitario por la caridad individual mediante el recurso a la performance solidaria también ha proliferado paralelamente. Cualquier estupidez es aceptable si es “con fines benéficos”, cualquier salvajada si es “tradicional”, cualquier intolerancia si “lo justifica mi religión.”

154. *Mass Communication Research*, Investigación de la Comunicación de Masas, la principal corriente estadounidense de pensamiento sobre comunicación de masas.

155. Véase como ha vuelto la glorificación del deporte a protagonizar el asueto de las clases medias urbanas y sus productos culturales. El deporte, como los vestidos largos y los muertos vivientes (como el Drácula de Stoker en el ocaso industrial decimonónico), son síntomas que se prodigan en etapas de crisis.

156. Viralización: lograr que un mensaje se comporte como un virus en las redes sociales; es decir, que se multiplique exponencialmente sin la intervención directa de su emisor.

157. Es significativo el auge paralelo del lenguaje políticamente correcto como algo que a la vez que da una impresión niega la realidad subyacente. La neolengua avanza el cambio social sólo en el lenguaje y, dándolo por hecho, niega y cierra la posibilidad de su progreso en la realidad.

158. Y junto a la vacuidad de la celebrity, la expansión del comentarista, que no sabe nada pero es especialista en todo, un verdadero político, pero sin constituency ni accountability. Total, no hace falta que sepa de nada porque lo que afirma en segundos desaparecerá, siendo sustituido por el siguiente contenido del espectáculo.

159. De ahí, por ejemplo, la manía de los jóvenes digitales que tanto molesta a los viejos analógicos de filmar o hacerse selfies, en conciertos o actividades culturales que unos simplemente degustaban, mientras que otros necesitan creerse partícipes.

Otro efecto secundario es que no sólo se destruye el significado del mensaje en su proceso de transmisión, sino que se va reduciendo el lapso de atención. El nuestro hoy en día es el de un niño de dos años. Se nos hace una auténtica agonía ver una película con planos que duren más de unos segundos. La pildorificación se contagia a nuestras lecturas, a nuestras vivencias...y unido a la segmentación dificulta enormemente mantener un compromiso sólido con una causa densa.

7.6. Para acabar con la sociedad dual de la comunicación

Porque el objetivo último del capitalismo en este sentido es la pervivencia y profundización de una sociedad dual, si podemos entender que el capitalismo puede diseñar objetivos como tales o más bien es un mecanismo donde ciertos actores privilegiados pueden aprovecharse estimulando sus leyes internas. Y el manejo de la percepción, la ideología, la imagen es tan importante como la acción, la realidad.

Aparte del beneficio y la acumulación como motor del capitalismo, un componente imprescindible aunque no único del capitalismo es la sociedad de clases, y la lucha de clases. "Y la mía va ganando" como dijo el potentado Warren Buffet.¹⁶⁰

Simplificando mucho, a excepción de agrupaciones primigenias y experimentos sociales de corto alcance temporal y violento final,¹⁶¹ las clases siempre han existido, pero sus distinciones superficiales se dulcificaron aparentemente en los países occidentales del Norte y en el bloque del Este tras el Pacto social de la II postguerra mundial y con el Estado del bienestar (un enfoque indudablemente eurocéntrico dado que durante el mismo período y en parte como resultado del "equilibrio del terror" y la MAD,¹⁶² las guerras de baja intensidad estaban arrasando el resto del planeta). Sin embargo, la reacción ante los movimientos del anticolonialismo y las revueltas urbanas del 68-69 y el recrudecimiento de las hostilidades hacia el final de la etapa, desde el derrocamiento de Allende y el despliegue de los euromisiles hasta la caída del Muro y la desaparición de la Unión Soviética, hizo que las clases dirigentes se sintieran reforzadas y dispuestas a acabar incluso con las mínimas concesiones realizadas hasta la fecha a la clase obrera occidental y acometer una política de máscaras fuera, guantes fuera, y de llevar al capitalismo hasta sus últimas consecuencias.

Se podría poner como ejemplo el capitalismo popular de Thatcher como uno de las primeras grandes construcciones para alcanzar una imagen de, paradójicamente, sociedad sin clases en el campo de la imagen.¹⁶³ Sobre la promesa de que todos pueden ser accionistas, la City vacía los cofres de la clase media y se apropia de sus contenidos, como posteriormente harán las hipotecas subprime/basura¹⁶⁴ con los colchones de la clase obrera y los microcréditos¹⁶⁵ con lo poco que guardaban bajo sus esteras los pobres, especialmente las mujeres, del Tercer Mundo.

Ahora que nos hemos quedado con sus ahorros, los hemos monetarizado, y ya ha desaparecido la necesi-

dad del mito de la clase media, ya podemos volver a la sociedad plenamente dual. La sociedad dual que se disfraza como una sociedad de clase única, ya que sólo existe una mínima capa estratosférica de ricos, y una cada vez más endeudada gran clase de pobres en diferentes grados.

La producción de ideología es uno de los elementos fundamentales ya que a la vez que produce, reproduce. Su producto es esencial para garantizar la reproducción del propio sistema: un aparato productivo que ofrecerá ingresos, productos y consumo y vida de lujo para los de alta capacidad adquisitiva, y productos y consumo de mierda para trabajos y vidas de mierda. Y ello incluye todos los ámbitos de la vida, desde el consumo de alimentación y capital basura hasta el de comunicación y cultura basura,¹⁶⁶ la plena dualización de la sociedad tanto en la producción como en el consumo. El triunfo del Idealismo, la superación definitiva de la lucha de clases (en la imagen, en el campo de las ideas, que no en la realidad) y de la temible conciencia de clase, el triunfo para siempre del "en sí" sobre el "para sí"¹⁶⁷.

A través de la segmentación y ultramasificación de todos los componentes de la comunicación (y no solo de la producción como a partir del siglo XIX) y en especial la ultraexposición (concepto más adecuado que el de multiacceso) a los medios, la basurización incluso se permite colonizar nuestros sueños. Y en muchos casos deberíamos hacer una revisión crítica de si no ha contaminado ya también nuestros objetivos (por ejemplo, la sustitución de los tácticos por los estratégicos, la dación en pago por el derecho a la vivienda, la independencia por el socialismo, el decrecimiento por la igualdad)...

Resumiendo, los medios de comunicación cooperan a cambiar nuestros valores y a aceptar los que el sistema

160. *In Class Warfare, Guess Which Class Is Winning*, Ben Stein, The New York Times, 26-11-2006.

161. Aunque histórica y filosóficamente hayan tenido efectos enormes como los Levellers o la Comuna.

162. *Mutual Assured Destruction*, la destrucción mutua asegurada, doctrina y juego de palabras (las siglas en inglés también significan "loco") que durante la Guerra Fría mantenía que el uso de armas nucleares suponía un valor de peso estratégico, pero que jamás se utilizarían en la práctica porque supondrían el fin de los propios contendientes y del resto del mundo. También se acabó usando como argumento para la détente o distensión entre las potencias.

163. Sobre el terreno, en la realidad se acomete la demolición de los sindicatos partiendo de la emblemática huelga minera.

164. La propia palabra es un eufemismo engañoso: según este término, las hipotecas no eran basura, sino "por debajo de excelentes".

165. Ahora se ve que por fin están juzgando al primer impulsor de este tipo de banca, Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank, Premio Príncipe de Asturias 1998 y Premio Nobel de la Paz 2006... pero acusado de robar a los de su propia clase.

166. En este sentido, podríamos ver la aparición de productos light y low cost también en el campo de la política.

167. Gyorgy Luckacs, *Historia y conciencia de clase*. Editorial Magisterio Español, 1987. Karl Marx, *Miseria de la filosofía*. Editorial Júcar, 1974. También ver contribuciones de Antonio Gramsci y Rosa Luxemburgo.

capitalista quiera que tengamos. Todas las profundas modificaciones técnicas y organizativas que está experimentando el sector no tienen como consecuencia ampliar la diversidad y los grados de libertad del usuario individual en sus diversas facetas (tanto como receptor como transmisor) sino tutelar de modo más estrecho los mensajes que convienen al poder y favorecen sus intereses.

¿Hay salida? Thatcher, con su TINA (There Is No Alternative/No hay alternativa), quiso acabar con la dialéctica. Cuando no a la violencia, el sistema recurre a la culpabilidad y al modelo permanente de expectativas y permuta la Utopía por un horizonte en continua recesión.

Sin embargo, igual que antes hemos citado los ejemplos de los Levellers o la Comuna de París como excepciones de libertad en el sistema, efímeras pero reales, pequeñas en extensión, pero enormes en su transformación social, en su radio de influencia, asimismo, aunque el campo de la comunicación ha sido menos trabajado que el de la acción, ha producido grandes ejemplos de luchas coherentes en dos campos simultáneamente: Sea en la arcaica tradición de dotarse de un órgano del partido de vanguardia, tipo Pravda, el síndrome Mundo Obrero o L'Humanité de la izquierda tradicional, con Liberación o el Independiente como ejemplos españoles más recientes. Sea en la línea de centrarse en crear medios alternativos, desde la mítica Radio Alice¹⁶⁸ de la Autonomia Operaia de Bologna hasta el nostrat Kaos en la Red terrassenc, desde la televisión popular de Mozambique de Godard¹⁶⁹ en 1978 hasta la fresca libertaria de algunos diarios de indigentes como el Street Wise de Chicago,¹⁷⁰ hay cientos de miles de ejemplos de activistas que han comprendido que la acción no puede prosperar sin su comunicación, que la comunicación es acción. Hoy en día la lucha por la transformación de la comunicación adquiere un protagonismo aún mayor debido a que esta es el principal sustento del sistema y se ha vuelto aún más definitivo si cabe el "ganar las mentes y los corazones de las personas".

Se trata obviamente de ir más allá de los medios alternativos, su fragilidad y sus contradicciones y dotarse de auténticas políticas de comunicación alternativa. No se trata de avanzar la Utopía, cómo se constituirá ideológicamente una sociedad futuro. Los filósofos marxistas más preparados subrayan que no creen que se den las premisas para ello. Por ejemplo, Marcuse¹⁷¹ parte de que "para poder crear una sociedad libre tenemos que ser libres (...). Si no, las necesidades y satisfacciones que reproducen una sociedad represiva serían transportadas a la nueva sociedad; hombres represivos llevarían consigo su represión a la nueva sociedad", o de forma más definida, "parafraseando a Marx, aquellos en una sociedad no libre no pueden imaginar lo que es ser libre".¹⁷²

Pero sí que, en las edades más oscuras, no sólo hay que reafirmar el convencimiento de la necesidad y la posibilidad de éxito de la lucha en este ámbito, sino de trabajar, pensar, de manera activa respuestas ideológicas y políticas comunicativas de la altura y de la envergadura de las que se diseñan para otras disciplinas y campos de batalla como la economía o la política. Porque al fin y al cabo, ya desde Platón,¹⁷³ donde la gente cree que suce-

den las cosas es en la pantalla del fondo de la cueva, y eso depende del control de la hoguera y sobre todo de la fabricación de las figuras que pasan ante ella y que finalmente acaban reflejadas. Debemos cambiar la percepción para cambiar la realidad, lo que además serviría para ir preparando a nuestra gente para que el brillo no nos ciegue al salir de la caverna como a los platónicos liberados.

El celebrado antipsiquiatra marxista David Cooper¹⁷⁴ dirigiéndose a una multitud en mayo del 68, exclamó "En 1871, los comuneros de París, antes de disparar contra las tropas, dispararon contra los relojes, destrozando todos los relojes de París. Con ello, acababan con el tiempo de los otros, con el tiempo de los patrones. Y ahora, al contemplar vuestro mar de caras, veo un océano de relojes rotos". La comunicación es la máquina de fichar de hoy en día y Facebook es un océano de rostros aún atrapados entre los números de The Matrix.

Podemos discrepar de ciertos giros desfasados del lenguaje o ciertas simplificaciones obsoletas, pero evitemos muchos errores conociendo nuestro hilo rojo y repasando con ojo crítico y humor pero con respeto a los que se calzaron nuestras botas, ya dieron nuestros pasos y recorrieron nuestras alamedas. En este sentido, ya en 1969, Marta Harnecker, en Los conceptos elementales del materialismo histórico¹⁷⁵ escribió "La lucha de clases se da también en el terreno de las ideas, ya que las ideas burguesas contribuyen a mantener la dominación de la clase explotadora sobre los explotados. La burguesía logra imponer estas ideas debido a que, gracias a su poder económico, controla las instituciones a través de las cuáles se difunden las ideas: radio, prensa, televisión, cine, escuelas, universidades, etc. Las ideas de la burguesía penetran en todas las actividades de la sociedad, incluso logran introducirse en los organismos de la clase obrera si ésta no logra mantener una actitud de permanente vigilancia. Por eso Lenin afirma que "sin teoría revolucionaria no es posible la acción revolucionaria. Para que el proletariado pueda combatir por sus intereses de clase necesita luchar en el terreno ideológico contra la ideología burguesa". Y si alguien cree que la burguesía ya no existe que piense en el viejo dicho popular; "no es peligroso el diablo por diablo, sino porque ha conseguido hacernos creer que no existe".

168. Gomma Bifo, *Alice è il diavolo. Storia di una radio sovversiva*. ShaKe, 2007.

169. *The Birth of (An Image) of A nation*, Cahiers du Cinema, 1979.

170. *International Network of Street Papers*

171. Herbert Marcuse, *La sociedad carnívora*. Ediciones Godot, 2013. También en Herbert Marcuse *Marxism, Revolution and Utopia: Collected Papers of Herbert Marcuse, Volume Six*, Douglas Kellner, Clayton Pierce.

172. Robin Varghese y Mark Blyth, *Ghost in the Machine: Specters of Marx in The Matrix*, p. 86-91. Politologiske Studere, 4, december, 2001.

173. Platón, *La República*, libro VII.

174. David Cooper, *El lenguaje de la locura*. Seix Barral, 1979.

175. M. Harnecker, *Los conceptos elementales del materialismo histórico*, Siglo XXI, 2005



8. ¡Que no hay dinero! La liquidación del Estado del Bienestar contribuye al aumento de las desigualdades propias del capitalismo

Los orígenes de los Estados del bienestar en las sociedades capitalistas -fundamentalmente en las europeas- han sido muy variados en el tiempo y su desarrollo también ha sido diferenciado, especialmente en los contenidos. En su creación han influido tanto las luchas sociales promovidas por las clases populares organizadas para obtener un mejor reparto de la riqueza frente al capital, como su capacidad de influencia en el orden político para conseguir políticas sociales que procuren mejorar sus condiciones de vida, o la obligación asumida por los gobiernos de algunos estados para articular soluciones pacificadoras frente a las situaciones de crisis continuada que genera el capitalismo por su propia naturaleza.

Ante esa conjunción de problemáticas y propuestas de soluciones, fueron apareciendo determinados consensos sociales y después de la Segunda Guerra Mundial en varios países europeos se instituyó lo que conocemos como el pacto social keynesiano, que ha modulado el llamado capitalismo del bienestar. En síntesis, dicho pacto no cuestiona el modelo capitalista y se sustenta en dos grandes pilares: uno referente a los equilibrios que permitieran cierta equidad en la distribución primaria (los salarios vs. capital) y otro referente a la distribución secundaria para favorecer la reproducción social de una forma más equitativa, mediante las políticas redistributivas de gasto público sustentadas en una fiscalidad progresiva que permitía financiarlas. Como en otro capítulo del informe se profundiza sobre la distribución primaria y el ámbito del trabajo con todas sus consecuencias, en

éste vamos a tratar sobre los principales componentes sociales de la distribución secundaria por la vía del gasto público social.

En este marco y con el paso del tiempo, la ciudadanía fue consiguiendo que en sus países se institucionalizara mediante leyes y normas algún tipo de Estado de bienestar, donde se genera una financiación pública sustentada en una fiscalidad progresiva, que permite luego una intervención estatal para organizar y gestionar un sistema público que atienda determinadas necesidades fundamentales para la reproducción social, como son la educación, la sanidad, los sistemas de pensiones o las prestaciones para desempleo, que desde entonces han formado parte de las conquistas sociales a defender, porque se considera que son bienes públicos comunes.

También en algunos países se logró establecer otro tipo de ayudas sociales, tanto en la forma de rentas como de servicios, para suavizar las desigualdades extremas y la tendencia a la exclusión social que produce el modelo capitalista, pero los grados de contenido han sido muy variados y bastante limitados. En general se ha tratado de ayudas complementarias para quienes no tienen ingresos o tienen unos ingresos muy bajos, aunque también se establecieron ayudas para la emancipación de los jóvenes o para cuidados de las personas dependientes (tanto ancianos como diferentes variantes de discapacidad).

Entre los mayores potenciales de este tipo de ayudas destaca la voluntad de intervenir con políticas públicas que puedan modificar en parte los resultados más nocivos que la economía abandonada a las fuerzas del mercado puede provocar en las estructuras sociales. En el mejor de los casos, se pretende garantizar a los ciudadanos rentas mínimas sin distinción del valor de mercado de su trabajo o sus propiedades, lo que se conoce como renta básica universal, pero este mecanismo no se ha llegado a generalizar y lo más común son las ayudas sociales de carácter selectivo, en consonancia a los niveles de ingresos, que contribuyen a atenuar las desigualdades más agudas.

Aparte de los instrumentos, conviene reseñar la aspiración de distribuir con carácter universal toda esa gama de reasignación de rentas y de prestación de servicios por el sistema público, en particular la educación, la sanidad, las pensiones y las prestaciones al desempleo, mientras que como ya se ha mencionado en el ámbito de las ayudas sociales ha sido menos generalizado y más focalizado selectivamente. También ha sido muy importante que estas prestaciones se consideraran derechos sociales consolidados, ligados a la condición de ciudadanía de la población y a la corresponsabilidad social por conseguir el bienestar de todos desde una perspectiva de solidaridad mutua para afrontar las situaciones de riesgo social.

La consecución de esa red de protección no ha estado exenta de debates y controversias, destacando en particular las diferencias entre universalidad y focalización selectiva, pero también sobre la fuente legitimadora y sustentadora de los derechos. En este sentido, hay que reseñar las diferencias entre los dos modelos considera-

dos referentes y más avanzados, con uno donde prima considerablemente el carácter contributivo y vinculado a la condición laboral de las personas (corporativo), frente a otras ópticas que propugnan el igualitarismo estatista (universal o nórdico). Después, en claro contraste, estarían los modelos más regresivos: el liberal asistencialista, que se dedica fundamentalmente a paliar la situación de los más pobres y a prevenir eventuales desórdenes sociales, mientras que en el llamado modelo mediterráneo (o familiar), las familias complementan las funciones del estado para garantizar la reproducción social (en especial en aquellos ámbitos que éste no atiende, como son la atención y el cuidado de las personas).

En conclusión, con los diferentes modelos del Estado del bienestar en Europa se había pretendido institucionalizar una contención frente a las tendencias de desigualdad que por naturaleza produce el modelo capitalista. De este modo, mediante la articulación de políticas fiscales redistributivas progresistas (captando rentas a los más ricos en pro de los más desfavorecidos), se ha intentado compensar los desajustes en la distribución primaria de la renta (que se produce entre los beneficios del capital y los salarios), y también se ha pretendido crear un dique ante la creciente mercantilización de la cobertura de necesidades humanas tan fundamentales como la educación, la sanidad o la protección a la vejez (lo que conocemos como reproducción social).

Con el avance del capitalismo neoliberal y el aumento de la mercantilización de cualquier faceta de la reproducción social ese modelo ha entrado en crisis. A partir de ahora cada vez más va a proliferar lo que se ha llamado el "Estado facilitador", que en vez de reconocer derechos ciudadanos y necesidades ahora otorga "titularidades" a eventuales usuarios, para que los individuos puedan recibir diferentes "servicios en forma de productos sociales", que antes eran en su gran mayoría suministrados públicamente, de forma universal y financiados con impuestos.

Desde el punto de vista de lo que ahora se considera usuario, en unos casos estos servicios serán prestados gratuitamente mediante unas condicionalidades cada vez más severas, y sobre todo con carácter focalizado y cada vez menos universal (es decir, pensado para personas con ingresos muy bajos o sin ningún recurso). Mientras que en otros casos, donde se supone que aún hay personas con recursos porque perciben salarios o rentas de capital, el servicio será suministrado mayoritariamente de forma mercantilizada, bien sea fomentando los copagos o los pagos totales en determinados servicios (en el caso del sistema público), o remitiendo a los espacios concertados o puramente privados (que cada vez abundan más en educación, salud o pensiones).

Esta nueva modalidad, que se está aplicando ahora en los llamados países desarrollados del centro, ya ha sido ensayada con éxito en otros lugares que sufrieron los embates de las crisis de la deuda provocadas por el capitalismo neoliberal, como por ejemplo América Latina a partir de los años noventa. Allí se pusieron en práctica primero las transferencias condicionadas, limitando a lo mínimo la asistencia pública a los ciudadanos, luego

la individualización de los riesgos sociales, que cada vez más se desarrollaban en la esfera mercantil, y por último el avance de la financiarización de todo el entramado. El objetivo final es crear una dinámica de consumidores de productos "sociales", a la par que se generan unas capacidades de mercado y de financiación que son fuente de negocio para el sistema capitalista.

8.1. El expolio de lo público y el aumento de las desigualdades en el Estado español: del contrato social al contrato mercantil y el fomento del asistencialismo.

En el caso del Estado español, la institucionalización del Estado del bienestar se había desarrollado de forma más tardía que en otros países más avanzados de Europa (tal vez con la excepción del sistema de pensiones), y en general tanto los derechos como las coberturas y las cuantías siempre han sido inferiores al promedio de los países más avanzados.¹⁷⁶ Pero la evolución reciente muestra que la brecha con el promedio europeo está creciendo, e incluso que la situación es peor que en otros países considerados más cercanos al modelo social español.

Un análisis comparativo con los vecinos europeos muestra que, según las informaciones más recientes de Eurostat, el gasto social en el Estado español representaba en 2012 el 25,9% del PIB, bastante por debajo del promedio de los 28 países de la UE (29,5%). Con este dato el Estado español ocupa el lugar nº 15 en el ranking, por detrás de países como Irlanda (32,5%), Grecia (31,2%) o Portugal (26,9%). Por este motivo, a diferencia de otros países europeos que tienen un estado del bienestar más desarrollado, en el caso español las políticas sociales han ayudado mucho menos a paliar las desigualdades generadas por el "mercado". A modo de ejemplo, mientras en el año 2012 un país como Bélgica partía de una tasa de pobreza producida por las desigualdades de rentas primarias que era del 27,7%, y gracias a las políticas sociales redistributivas la pudo reducir al 15,3%, en el caso del Estado español esos datos de reducción fueron menos intensivos: del 29,1% al 20,8%.¹⁷⁷

Es cierto que en el Estado español hay un sistema de cobertura en sanidad, pensiones y prestaciones al desempleo que atiende a la mayor parte de la población, mientras que en protección a la familia y en otros servicios sociales para jóvenes y mayores es mucho menor (y más selectivo). Sin embargo, también se considera que es muy inferior comparándolo con otros modelos europeos, porque el sistema español es de baja cuantía, además de presentar una tendencia a la privatización y al desplazamiento de los costes del bienestar hacia las familias y los ciudadanos, bien sea a través de copagos o por algunas limitaciones arbitrarias de las coberturas a las personas. Por su parte, los autores del VII Informe FOESSA consideran que en el Estado español se partía de un modelo social de integración precaria, que no llegó a corregir las desigualdades ni siquiera en los tiempos de crecimiento elevado de la economía antes de la

crisis actual. Pero la realidad actual es peor y consideran que se está imponiendo un modelo que denominan de privatización del vivir social.

En los datos y análisis que presentaremos en este capítulo, también vamos a mostrar que las tendencias negativas del modelo social español se han agudizado, tanto en derechos, como en coberturas y cuantías, a la vez que el avance privatizador ha aumentado. Por ello consideramos que se está produciendo un proceso regresivo donde se están rompiendo los mecanismos solidarios para asumir los riesgos sociales (o dicho de otro modo, se está forzando a las personas a afrontar de forma individualizada los riesgos sociales), combinado con mayores dosis de promoción de un modelo de asistencialismo público y de las redes sociales privadas, que unido a las privatizaciones está consolidando el avance de la desposesión de todo lo público y el aumento de la explotación sobre las personas.

En consecuencia, el modelo de bienestar español, que ya presentaba serias carencias y a lo sumo podía proporcionar una integración social precaria, en el futuro será menos efectivo porque con la excusa ideológica de la última crisis económica, y con la aplicación de las políticas "austericidas" para ajustar los déficits públicos a costa de la población, han proliferado tanto las políticas de recortes del gasto público social como la aceleración de la privatización de estos sectores. En este último aspecto las consecuencias serán también muy graves, como veremos más adelante cuando analicemos la evolución de los diferentes ámbitos del bienestar. Además, veremos también como los recortes presupuestarios del gasto social se han acompañado de una serie de intervenciones legislativas que han afectado tanto a la caída de los importes como a los derechos que amparaban esas políticas sociales.

Desde hace tiempo se estaban introduciendo cambios legislativos que han afectado a derechos y cantidades destinadas a las políticas sociales en el Estado español, pero el 27 de septiembre de 2011 se promulgó la reforma exprés del artículo 135 para incluir la estabilidad presupuestaria como principio en la Constitución española, acotando los márgenes del déficit público a los criterios marcados por la Unión Europea para sus Estados miembros. Desde entonces, en los presupuestos generales se ha establecido que la prioridad principal consiste en el pago de la deuda y luego se tienen que ir reajustando las otras partidas del gasto. Como consecuencia de ello, a partir de ese momento las regulaciones sobre pensiones, prestaciones por desempleo y otras políticas sociales han sido todavía más negativas llevando a reducir sus derechos y sus cuantías, mientras que se ha empleado toda la capacidad fiscal para pagar la deuda y a la vez se financiaba el rescate a los bancos e inmobiliarias.¹⁷⁸

176. Ver el capítulo sobre el Estado del bienestar en Taifa, Informe 4. *Hay pobres porque hay muy, muy ricos.*

177. En el futuro el resultado será peor, cuando la incidencia de los recortes de prestaciones por desempleo y pensiones estadísticamente sea mucho más evidente.

En cuanto a la distribución de las rentas primarias (mayoritariamente en forma de salarios), las consecuencias de las políticas económicas neoliberales han sido muy graves, tanto por la pérdida generalizada del bienestar de la población española, como también por el aumento de las desigualdades sociales. En el último informe de la Encuesta de Condiciones de Vida, que publicó en mayo de 2015 el INE, se aprecia cómo la tendencia negativa de los indicadores en los últimos años es continuada, tanto por la caída de los ingresos medios por hogar como por el aumento de las personas que viven en riesgo de pobreza.

La situación real en general es incluso más grave, porque el mecanismo de medición del riesgo de pobreza en el Estado español está fijado en proporción al promedio de ingresos de la población (60%) en el año en curso. Y este promedio de ingresos está cayendo por la caída generalizada de salarios. De ese modo, al caer éste promedio de ingresos la información estadística parecería mostrar que se estanca la cantidad de personas que cae en la pobreza, cuando en realidad lo que sucede es que se está produciendo un mayor empobrecimiento generalizado. Esto ocurre porque se está extendiendo una precarización social muy aguda, partiendo del desplome extraordinario de los ingresos procedentes de las rentas del trabajo (salarios), que se manifiesta en la caída continuada del nivel de vida de gran parte de la población. Pero además, persiste de forma estructural un porcentaje elevado en el que la situación de pobreza de una parte de la población es mucho más extrema.

En el caso de los ingresos medios por hogar la tendencia muestra claramente que han caído anualmente y de forma continuada desde el año 2009 hasta el año 2013, acumulando en total casi un 12% de pérdida de poder adquisitivo nominal (sin contar el valor de la inflación). En cambio, según el criterio del INE en la observación de los índices de pobreza, la tendencia parece más atenuada ya que ha pasado de un 20,7% en el año 2009 a un 22,2% en el 2013, aunque la pobreza persiste y se han convertido en un problema estructural (afectando a uno de cada cinco hogares españoles).

Hay otros criterios estadísticos en Europa, sin embargo, que recomiendan anclar a un año concreto la referencia de la evolución de la pobreza (generalmente el año 2008, entendido como punto de inflexión de la crisis) y luego actualizarlo todo con la evolución del IPC. Siguiendo esta pauta, en el caso del Estado español la tasa de pobreza en el año 2013 sería del 30,4%. Abundando en las mismas tendencias de desigualdad y precarización, según la evolución de los datos de la EPA, desde el año 2008 hasta 2014 prácticamente se ha duplicado la cantidad de hogares que no perciben ningún ingreso, pasando de casi 400.000 a cerca de 750.000 hogares, una cifra que representa un 4% de las familias españolas.

Por el lado contrario, frente a la pérdida generalizada del poder adquisitivo de las familias se percibe claramente una evolución de la concentración de la riqueza en los grupos privilegiados, cuya tendencia se ha agudizado en los últimos años. Según los últimos datos del INE, en el

año 2009 la renta media del 10% de los hogares más ricos era casi once veces mayor que la del 10% más pobre. Esos mismos datos en el año 2013 eran mucho peores, con un diferencial de 12,6 veces entre el 10% más rico y el 10% más pobre. Si esa misma proporción se calcula entre el 20% más rico y el 20% más pobre, el resultado para el año 2009 era 5,8 veces más, mientras que la proporción era de 6,3 veces en el año 2013.

Otra perspectiva nos muestra el gráfico 16 sobre la evolución de la pérdida de poder adquisitivo entre los diferentes niveles de renta, donde se percibe claramente que los que menos cobran (los que componen el primer decil de la renta) son los que más han perdido. En definitiva, en todas las mediciones vemos cómo la brecha entre ricos y pobres sigue aumentando en beneficio de los privilegiados.

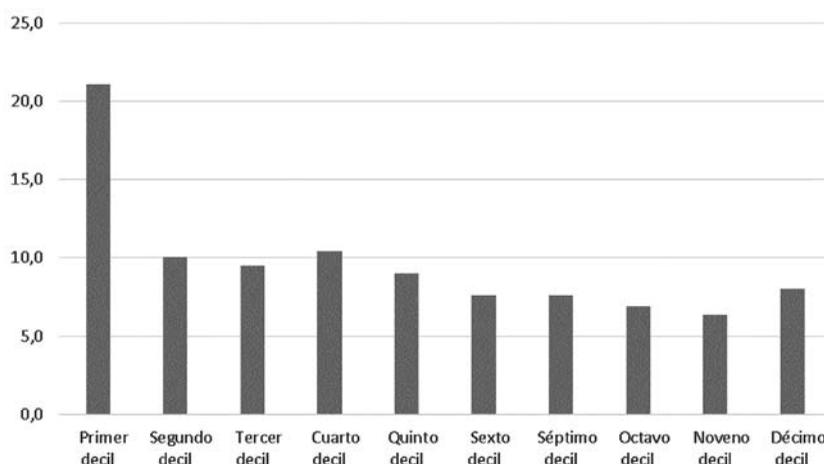
Igualmente, queda muy claro que en comparación con la mayoría de los vecinos europeos la situación de la desigualdad en el Estado español ha empeorado considerablemente, teniendo en cuenta que ya se partía de una situación de división tradicional de ricos y pobres más notoria que en el promedio de los países de la UE en la última década. Pero después de la crisis económica y de las políticas que se han implementado, los resultados muestran que sigue habiendo unas clases pudientes que continúan favoreciéndose de la situación y por el contrario las clases populares en el Estado español están padeciendo los rigores del "austericidio" con mayor intensidad. Según el último informe de la OCDE, entre los 34 países miembros sólo seis muestran un coeficiente de desigualdad (Gini) peor que el del Estado español: Estonia, Grecia, Israel, México, Reino Unido y Estados Unidos. La conclusión sería que la crisis ha exacerbado las diferencias entre los ganadores y los perdedores en el país, con una clara ventaja para los más privilegiados.

Como ya se ha mencionado reiteradamente, las políticas de ajuste económico en el Estado español han sido muy sesgadas y se han concentrado principalmente en los recortes en el gasto público social. Una muestra se puede ver en el gráfico 17 donde se aprecia claramente la caída en los últimos años del gasto real por habitante en salud, educación y protección social (que conforman un índice compuesto de servicios públicos fundamentales denominado SPF). En el cómputo global de los tres

178. Para la perspectiva de futuro ver el documento del Gobierno español sobre Actualización del Programa de Estabilidad 2015-2018, en especial el cuadro de la página 108, donde se asume que para el año 2018 la reducción del gasto público respecto a las cifras del año 2013 será de un 5,4% sobre el PIB (es decir, unos 75.000 millones de euros en cinco años), y también se muestran sus implicaciones en la estructura funcional del gasto (claramente perdedora para salud, educación y protección social). http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/GabineteMinistro/Varios/PE%202015-18%2030_04_2015.pdf

Una comparativa europea está en el Informe del Instituto Bruegel, "Poor and under pressure: the social impact of Europe's fiscal consolidation", 26.03.2015. <http://bruegel.org/2015/03/poor-and-under-pressure-the-social-impact-of-europes-fiscal-consolidation>

Gráfico 16. Descenso de la renta media anual en España por deciles 2009-2013, %.
Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta de Condiciones de Vida (INE).



componentes, con un índice compuesto SPF que partía de la base 100 en el año 2000, se alcanzó la cota más alta (140) en el año 2009, y luego fue cayendo cada año hasta 127 en el año 2013. Pero en el futuro la tendencia se podrá comprobar que seguirá bajando y será mucho más evidente en los próximos años, cuando estadísticamente se perciba aún más la incidencia de los recortes en protección social tras las últimas modificaciones negativas introducidas en las reformas laboral y de las pensiones, que se implementaron correlativamente en 2012 y 2013.¹⁷⁹

En definitiva, el capitalismo neoliberal ha reforzado en el Estado español el camino hacia la desposesión pública en aquellos ámbitos donde todavía no había conseguido una penetración absoluta, culminando el tránsito de un modelo de Estado del bienestar con algunos aspectos de contrato social a otro donde impera cada vez más la provisión privada, con un contrato mercantil sobre cualquier faceta de la vida. En este sentido, junto al deterioro del valor de las rentas salariales y la precarización de las condiciones laborales, se ha profundizado en el menoscabo de los derechos sociales que garantizaban públicamente los servicios de salud y de educación, así como unas rentas para jubilación, desempleo o situaciones de pobreza.

De ese modo, tras la culminación de la desposesión de una parte del sector público, mediante la privatización de las actividades y de los servicios públicos básicos (agua, gas, electricidad, transporte, etc.), y con el asentamiento del poder de las empresas que han consolidado auténticos oligopolios controlando el negocio sobre todo ello, en los años recientes se ha profundizado en los recortes legislativos, en la desregulación y en la privatización de los últimos restos de los servicios públicos donde hasta no hace mucho había una parte importante de titularidad y gestión pública (fundamentalmente la sanidad, la educación y el sistema de pensiones).

Aunque siempre ha existido alguna presencia privada en estos servicios públicos, con el tiempo se ha

ampliado la tendencia hacia la mayor extensión del negocio privado a costa de lo público, porque se ha vislumbrado como otra de las fronteras de la explotación capitalista en el ámbito de la reproducción social. En este sentido, en aquellos países (como el Estado español) donde todavía había una cierta presencia del sector público en estos servicios, se fue desarrollando una tendencia paulatina de captura privada por la vía de la dualidad público-privada en su organización y su gestión, que a la larga se está convirtiendo en una desposesión absoluta mediante la preeminencia de lo privado y la privatización de lo público. También se ha producido un desembarco de grandes grupos empresariales, que originariamente provenían de otros sectores de negocio, y que han creado divisiones especializadas para intervenir activamente en estos ámbitos.¹⁸⁰

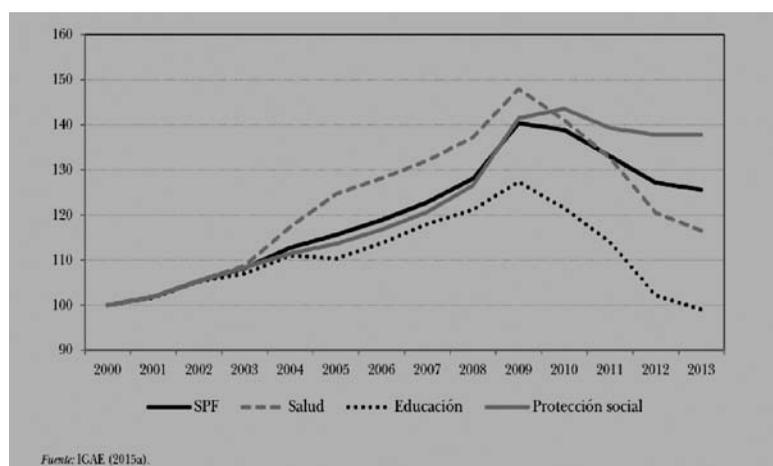
En conclusión, en medio de una ofensiva ideológica contra todos los derechos sociales y contra los mecanis-

179. Para ver una evolución reciente de la incidencia de los recortes en el gasto público social en el conjunto de las administraciones públicas del Estado español, se puede consultar el informe elaborado con datos de la Contabilidad Nacional por el Instituto Valenciano de Estudios Económicos, Servicios públicos, diferencias territoriales e igualdad de oportunidades, que publicó en 2015 la Fundación BBVA. http://www.fbbva.es/TLFU/dat/INFORME_SERVICIOS_PUBLICOS_FUNDAMENTALES%20_FBBVA-IVIE.pdf En el gráfico 1.18 de la página 44 se muestra claramente la evolución negativa del gasto real por habitante en lo que los autores denominan servicios públicos fundamentales (SPF: salud, educación y protección social). Para las tendencias de futuro ver el documento del Gobierno español sobre Actualización del Programa de Estabilidad 2015-2018. <http://www.minhap.gob.es/Documentacion/Publico/GabineteMinistro/Varios/PE%202015-18%203>

180. Ver una aproximación al tema en Taifa, Informe 8. *La estrategia del capital*. También se puede consultar el libro colectivo *La privatización de los servicios públicos en el Estado español* Attac, 2012. http://www.attac.es/wp-content/uploads/2013/01/Web_v1.0.pdf

En otros capítulos específicos de este informe, como el de sanidad, se profundiza también en este aspecto.

Gráfico 17. Evolución del gasto real por habitante en SPF, salud, educación y protección social 2000-2013. 2000=100.



mos de redistribución progresista, se ha ido avanzando en las políticas de abandono de la corresponsabilidad pública y la solidaridad mutua, abundando en la tendencia a la individualización para que los ciudadanos asuman privadamente los riesgos sociales inherentes a la reproducción social. Esas políticas y esa ofensiva ideológica se ha llevado a cabo a la vez que se precarizaban los salarios y el empleo, vaciando también de derechos las regulaciones laborales y la protección al desempleo, mientras que se implementaban nuevas leyes de pensiones para rebajar las prestaciones a los jubilados. De ese modo, con la conjunción de todas estas prácticas, el modelo capitalista neoliberal dominante ha ido relegando a la ciudadanía a la condición de individuo/usuario/consumidor, que se ve obligado a sobrevivir indefenso en una jungla donde impera la competencia individualizada y el darwinismo social.

Todas estas prácticas han servido para asegurar la continuidad del modelo capitalista, donde las desigualdades siempre han estado presentes porque constituyen su base de funcionamiento, y ahora están contribuyendo también a que se consolide la dualidad social. Además, frente a las situaciones más alarmantes se ha continuado fomentando los modelos asistencialistas más cercanos a la caridad, abandonando paulatinamente aquellas políticas sociales basadas en derechos y que tienen un carácter redistributivo que requieren una fiscalidad progresiva y suficiente para sostenerlas. Como veremos más adelante, el número de personas atendidas por organizaciones como Cáritas se ha duplicado en los últimos años. Por otro lado, aunque siempre han existido las iniciativas benéficas, desde hace tiempo cada vez más proliferan las acciones cívicas y mediáticas puntuales para afrontar situaciones que preocupan a la población y afectan a su sensibilidad, cuyos ejemplos más corrientes podrían ser los bancos de alimentos o los espectáculos benéficos organizados por los grandes medios de comunicación para recaudar fondos a favor de alguna causa.

8.2. Los recortes del gasto público social y la pérdida de derechos en los ámbitos más importantes del Estado del bienestar en el Estado español

A continuación haremos un repaso de la reciente evolución negativa del gasto y de las regulaciones legislativas en los ámbitos del bienestar más relevantes en el Estado español, que en todas las circunstancias veremos que están destinadas a reducir derechos y cantidades de las prestaciones (tanto en rentas como en servicios), a la vez que trataremos de indicar las tendencias de futuro que se vislumbran en cada caso.

EL DURO GOLPE A LAS PRESTACIONES CONTRIBUTIVAS POR DESEMPLEO Y A OTRAS AYUDAS A LOS PARADOS

En lo que respecta a la prestación por desempleo, que desde siempre se ha nutrido fundamentalmente de las aportaciones de los trabajadores activos, la evolución reciente ha sido absolutamente negativa para el mantenimiento de este derecho fundamental de los trabajadores. Los sucesivos recortes promovidos por todos los gobiernos se han producido en tres esferas fundamentales. Por un lado se han conjugado dos medidas para reducir el gasto mediante la limitación del colectivo de beneficiarios, aumentando los requisitos de tiempo contribuido para tener derecho a prestación y disminuyendo la cantidad de tiempo al que da derecho la prestación, con el objetivo en ambos casos de bajar la tasa de cobertura; y por otro se han reducido drásticamente las cuantías a percibir. En conclusión, frente a los cínicos ataques del neoliberalismo denunciando las prestaciones por desempleo por su generosidad económica y por la falta de incentivos para la búsqueda de empleo, la realidad es que esas regulaciones han contribuido aún más a la precarización de las relaciones laborales y al desamparo de los parados.

Como ya se ha comentado anteriormente, la tendencia reguladora ha sido negativa en los últimos años, pero con la última legislación que rige hasta el momento, el Decreto-ley 20/2012, se han recortado todavía más los derechos porque las restricciones de acceso han aumentado considerablemente y en cambio la duración de las prestaciones y las cuantías a percibir se han recortado. Una de las medidas más duras de esta nueva legislación consiste en reducir drásticamente el valor de las prestaciones a partir del sexto mes (antes se recibía un 60% del valor de la base del salario y ahora es el 50%). Pero además hay otra novedad restrictiva, que consiste en introducir topes en el valor de la prestación, que no podrá superar en 2,25 al Indicador Público de Rentas de Efectos Múltiples (IPREM).¹⁸¹ En definitiva, por encima de todo se ha perseguido fundamentalmente el objetivo de bajar los pagos a los beneficiarios de toda clase de prestación o ayuda asistencial, con la intención de comprimir al máximo la partida de gasto público en el desempleo.

Recuadro 13. Las prestaciones de desempleo

Las prestaciones por desempleo en el Estado español han estado vinculadas desde sus orígenes a las contribuciones de los trabajadores activos. Con el tiempo se establecieron unas políticas de ayudas de carácter asistencial, entre las que destacan los subsidios para los parados de larga duración que por su edad tienen mayores dificultades para acceder al mercado laboral. Pero la edad mínima ha ido cambiando hasta la vigente en la actualidad, situada en los 55 años, y con unos requisitos de ingresos familiares conjuntos muy restrictivos, por lo que el objetivo es que se vaya reduciendo e incluso extinguiendo paulatinamente este colectivo de beneficiarios. También se estableció una Renta Mínima de Inserción, destinada a personas en situación de pobreza extrema y que están fuera del mercado laboral, y unos subsidios para trabajadores agrarios eventuales (conocido como PER). La suma de estos tres colectivos asistenciales supuso en 2015 el 58% de los parados protegidos, pero las cantidades percibidas son muy bajas (por debajo del salario mínimo). Más adelante, en el apartado de otras ayudas sociales mostramos datos más detallados.

Analizando los resultados de estas políticas de recortes brutales, detectamos en primer lugar una caída en la tasa de cobertura de los parados que reciben una prestación contributiva en proporción al total de desempleados según la EPA, que desde un 42,4% en el año 2008 ha descendido hasta el 18,2% en el año 2015. Además, la tendencia es que seguirá bajando la cobertura en esta categoría porque cada vez hay menos trabajadores con

contrato indefinido, que es el que luego da derecho al máximo de tiempo de cobro de la prestación (24 meses), y las condiciones de temporalidad y parcialidad en el empleo que se está generando actualmente implican una reducción del contingente de trabajadores con derecho a ésta prestación. El porcentaje de prestaciones contributivas sobre el total de prestaciones a los desempleados ha ido disminuyendo, de un máximo del 61% en el año 2008 a un 42% en el año 2015.

Mientras tanto, las políticas restrictivas en las condiciones y cuantías de concesión de subsidios a parados de larga duración y a otros colectivos que perciben ayudas asistenciales provocarán también que la protección de todo este conjunto vaya perdiendo relevancia. De hecho, si sumamos los beneficiarios de prestaciones por desempleo y los de subsidios, más las ayudas a los eventuales agrarios y las rentas mínimas de inserción, según la Fundación 1º de Mayo el porcentaje de todas estas categorías agregadas en proporción al total de parados de la EPA era del 27,8% en el segundo trimestre del año 2015.¹⁸² Además, desagregando por sexos, la cobertura de las mujeres (23,9%) es bastante inferior a la de los hombres (31,7%). Por último, el colectivo más desfavorecido de todos es el de los jóvenes menores de 29 años, cuya cobertura apenas alcanza al 9,1%, mientras que el segmento de edad entre 30 y 44 años está en el 29,5% y los parados de 45 a 64 años tienen una tasa del 40,7%. En este sentido, a medida que este colectivo de trabajadores de mayor edad y con largas trayectorias contributivas (en virtud de una mayor presencia en el total de los contratos indefinidos) vaya cumpliendo el plazo de cobro de prestaciones, la tendencia negativa de la reducción de la cobertura total podría ser aún mayor.

Finalmente, han caído los valores monetarios de todos los mecanismos de protección a los parados. La cuantía anual de la prestación contributiva media por desempleo, que se había estancado entre los años 2008 y 2012 en una cantidad promedio en torno a los 825 euros, empezó a caer aceleradamente después de las limitaciones de techo a percibir introducidas en la reforma del año 2012. El dato conocido más reciente indica que

181. El indicador IPREM se utiliza como baremo de renta familiar para muchas otras ayudas, entre ellas las becas, y su valor en el año 2015 era de 532,51 euros mensuales. En consecuencia, la prestación máxima por desempleo no podrá superar los 1.198,14 euros brutos mensuales en el mejor de los casos.

182. En los últimos informes sobre la evolución de la EPA, que elabora la Fundación 1º de Mayo, se cuestiona el método de cálculo que efectúa el Ministerio de Trabajo para valorar la cobertura global, porque hacen una alquimia estadística aumentando inapropiadamente el número de beneficiarios de cualquier ayuda (incluyendo a los inactivos) y luego limitando la base computable de parados sólo a los registrados (en la que tampoco se incluye a los que proceden de un primer empleo). De ese modo la "cobertura oficial" asciende a casi el doble de la real. Por ello en dicha fundación elaboran una tasa de protección a los parados, donde se incluyen en el numerador los parados que perciben algún tipo de prestación o ayuda asistencial y en el denominador todos los parados consignados en la EPA.

se ha situado en los 771 euros de promedio en octubre del año 2015, y con tendencia a seguir bajando en su cuantía y en la cantidad de perceptores (que representa el 42% sobre el total de personas que reciben algún tipo de prestación o subsidio). Esta doble tendencia se debe a que ha caído ostensiblemente el valor promedio de los salarios sobre los que se ha calculado posteriormente la prestación y también porque la precariedad de los contratos laborales ha limitado considerablemente la posibilidad de tener derecho a prestación contributiva. Por su parte, tanto el importe del subsidio para los parados de larga duración (426 euros mensuales) como el de otras prestaciones asistenciales hace tiempo que está congelado, pero además las condiciones para acceder a este tipo de ayudas cada vez son más severas.

En definitiva, además de los recortes en derechos, la tendencia ha sido claramente reductora en el gasto público destinado a proteger a los desempleados y la caída será aún mayor en el futuro. Una muestra de lo que está por venir lo vemos en la disminución en la asignación efectuada para desempleo en los presupuestos generales del Estado español para el año 2016, que es un 22% inferior en comparación con el gasto ejecutado en el 2015 (que a su vez fue un 15% menor que el presupuestado en el año 2014).

LA DESPOSESIÓN DE LAS PENSIONES: LA PRECARIZACIÓN DE LO PÚBLICO Y EL FOMENTO DE LA PRIVATIZACIÓN

Los sistemas de pensiones se iniciaron hace más de un siglo y en su evolución más reciente se han acabado consolidando fundamentalmente dos modelos antagónicos, que en algunos países han convivido. Por un lado está el sistema de carácter contributivo (o también llamado de reparto), que desde siempre ha sido organizado y gestionado por el Estado, y además históricamente es el más frecuente entre los países europeos. Aparte de su condición pública, que es un factor fundamental para asegurar la perspectiva de la gestión solidaria de los riesgos sociales, entre las características principales de este modelo destaca la vinculación a la condición laboral de los beneficiarios, estableciendo de ese modo la contribución a la rotación anual de los fondos que conforman los ingresos¹⁸³ y los gastos del sistema, mientras que con la diferencia sobrante normalmente se va generando un Fondo de Reserva.

Asimismo, la condición laboral también determina quienes son los beneficiarios con derecho a percibir una pensión contributiva. Con esas condiciones se establecen unos fondos públicos paralelos (en el Estado español es la Seguridad Social)¹⁸⁴ a los presupuestos generales de los estados, para que los trabajadores que llegan a la edad de jubilación se aseguren unas pensiones contributivas (u otras contingencias como, por ejemplo, las bajas laborales transitorias o permanentes por enfermedad), que son pagadas por el sistema público según las cuantías y las regulaciones establecidas en la legislación vigente en ese momento (normalmente atendiendo a criterios de años cotizados).

Después están los sistemas privados de capitalización, que se nutren de la aportación de cuotas de individuos y/o empresas (predominantes en el mundo anglosajón y en economías ultra liberales como la chilena), que se fueron desarrollando en gran medida de forma paralela al fuerte avance del sector financiero en el sistema capitalista. Luego, además de utilizar el capital de esos fondos para invertir, las instituciones promotoras se cobran unas comisiones de gestión muy suculentas, que son las que aseguran fundamentalmente el negocio. En este modelo las aportaciones de los partícipes acaban constituyendo fondos de ahorro colectivo, que se invierten en el mercado financiero con la supuesta confianza de obtener unas ganancias, que luego se suman a las aportaciones propias y a las de los nuevos partícipes que se añadan al fondo, generando así un flujo de entrada y salida de capitales y copropietarios, que también influye en el valor y en la rentabilidad del mencionado fondo, que en ningún momento está garantizado.¹⁸⁵

En el caso del Estado español, los mayores fondos (con más de 100.000 partícipes) están ligados a las principales entidades financieras (BBVA, La Caixa, Banco Popular, Banco Sabadell y Bankia), y en los últimos quince años han generado una rentabilidad media muy baja (en un rango entre el 0,21% y el 1,58%), entre otras razones porque las gestoras cobran unas de las mayores comisiones que se conocen en el entorno europeo (alrededor del 1,5% anual). En cuanto al stock de estos fondos, en junio de 2014 el conjunto de planes privados en el Estado sumaba 10,3 millones de partícipes (aunque un 20% de ellos tiene suscrito más de un plan) y en ese momento su valor bursátil era de unos 90.000 millones de euros (menos del 10% del PIB).

183. En el Estado español las cotizaciones sociales para contribuir al sistema de reparto forman parte del salario de los trabajadores y los empresarios actúan sólo como intermediarios recaudadores a favor de la administración (igual que ocurre con el Impuesto de Rentas para las Personas Físicas, IRPF). Pero los empresarios y las organizaciones patronales no dejan de insistir reclamando la rebaja de las cotizaciones sociales para reducir los costes salariales (a favor suyo, por supuesto).

184. La medida de separar los presupuestos de la Seguridad Social respecto a los presupuestos generales del estado, en el Estado español se adoptó en el año 1995, mediante un acuerdo de consenso que se llamó el Pacto de Toledo. En ese mismo acuerdo se incluye la creación del Fondo de Reserva (llamado popularmente la hucha de las pensiones) que se nutre del diferencial entre ingresos y pagos al sistema en cada año.

185. Una vez se llega a la edad de jubilación establecida por el reglamento del fondo, normalmente en consonancia con la legislación vigente sobre la jubilación legal en el sistema público, los beneficiarios pueden escoger entre: 1) la capitalización total según el valor de sus participaciones en ese momento (a la que hay que aplicar una considerable carga de impuestos por ingresos sobrevenidos, que al final acaba neutralizando las deducciones fiscales efectuadas con anterioridad, y que en aquel entonces fueron esgrimidas por los promotores del fondo como cebo para atraer clientes); o 2) una cantidad mensual que se calcula en función de varios parámetros actuariales (como por ejemplo la esperanza de vida, o la cantidad de partícipes activos en el fondo, o el volumen de capital vigente en ese momento).

En tercer lugar, al margen de estas dos esferas más relevantes, en el Estado español han coexistido las pensiones no contributivas y otras prestaciones asistenciales para discapacitados, generalmente de baja cuantía y financiadas con cargo a los presupuestos generales del Estado. Estas prestaciones benefician a aquellas personas que por circunstancias laborales no han podido contribuir (o no han contribuido el tiempo legalmente establecido) a los sistemas de reparto, y que obviamente tampoco han podido pagarse unas cuotas para acceder a una pensión privada. En comparación con los pensionistas procedentes del sistema contributivo, el montante asistencialista es muchísimo menor (en el año 2014 la pensión no contributiva era de 365,90 euros mensuales, y el de las prestaciones para personas con discapacidad era de 149,86 euros mensuales), pero sin embargo no hay que despreciar la cantidad de personas a las que dan cobertura. Aunque en los últimos años este colectivo de beneficiarios ha ido descendiendo, en la actualidad todavía son casi 500.000 personas. En definitiva, éste es el último peldaño que tiene el sistema en el Estado español para que la gente mayor y las personas con discapacidad que no tengan otro medio de acceder a ingresos, no caigan más allá de la pobreza hasta llegar a la miseria absoluta.

Con el paso del tiempo, en el Estado español y en otros países europeos, la competencia del modelo privado en detrimento del sistema público fue creciendo hasta convertirse en una presión abrumadora sobre todos los gobiernos, especialmente debido a las expectativas comerciales y de ganancia que han vislumbrado los promotores de los fondos de pensiones privados en el sistema capitalista. De ese modo, los bancos y otras corporaciones vinculadas a los fondos de pensiones privados han pugnado primero para obtener legislaciones supuestamente neutrales que promovieran la coexistencia de ambos modelos, pero procurando que fueran favorecidas con desgravaciones fiscales las aportaciones a los fondos privados, y luego han conseguido que los gobiernos españoles fueran laminando de forma paulatina los derechos y las cuantías en los sistemas públicos, para poder así captar los ahorros de las clases medias y de algunos sectores populares, que se asustan ante el miedo infligido por el bombardeo en los medios de comunicación sobre el oscuro futuro de las pensiones públicas. De momento el resultado es incierto, pues todavía no han conseguido eliminar el sistema público, pero seguirán al acecho y es uno de los objetivos en el corto y medio plazo en el avance del capitalismo financiero en pos de la desposesión de lo público.

Otro factor que ha afectado negativamente a la estabilidad del sistema público contributivo viene derivado de su condición vinculante al sistema laboral, ya que con el empeoramiento de las condiciones salariales y la precarización de los contratos de trabajo se ha deteriorado muy significativamente una parte importante de la capacidad financiera del sistema público.¹⁸⁶ Por esta vía, las fuerzas del capitalismo neoliberal han conseguido establecer un frente de debilidad del sistema público de pensiones en el Estado español, de la misma forma

que están consiguiendo eludir sus compromisos fiscales para engrosar las recaudaciones necesarias para el sostenimiento del gasto público en general.¹⁸⁷ Este doble asalto para la precarización de las rentas primarias y secundarias, es el que está dañando los fundamentos del Estado del bienestar en el Estado español, que como explicamos en diferentes apartados de este capítulo está siendo cercenado en todos sus contenidos.

La ofensiva legislativa para reducir los derechos y las cuantías del sistema público de pensiones se inició hace dos décadas, y desde entonces todas las intervenciones han sido limitadoras. Los últimos hitos fueron la Ley 27/2011, promulgada por el gobierno socialista, que consagraba importantes recortes como las restricciones a las condiciones de las prejubilaciones, la ampliación de los años de contribución requeridos para acceder a la pensión completa, o el retraso progresivo de la edad reglamentaria para la jubilación ordinaria desde los 65 a los 67 años. Más adelante, con la llegada del Partido Popular al gobierno, esta misma ley fue de nuevo reformada a la baja con el DL 5/2013, y luego el punto culminante hasta el momento ha sido la Ley 23/2013, del 23 de diciembre de 2013. En esta nueva vuelta de tuerca al sistema público de pensiones, las innovaciones más negativas para los pensionistas presentes y los futuros serán: 1) para los presentes (y a partir de este momento aplicable a los futuros también) desvincular la actualización de las pensiones respecto a la evolución del IPC (desde ese momento queda al arbitrio del gobierno de turno la decisión de mantener, o no, y en qué grado el poder adquisitivo de los pensionistas); 2) para los futuros pensionistas (que se jubilen a partir de 2019) introducir un denominado factor de sostenibilidad, ligado fundamentalmente a la esperanza de vida de los beneficiarios, y cuyo objetivo fundamental es reducir la cuantía percibida.

El resultado ha sido que la factura de las pensiones hace tiempo que no representa más del 10% del PIB, cuando el promedio europeo ronda el 15%, y la perspectiva es que el importe se estanque o se vaya redu-

186. Esta amenaza es grave, porque afecta a los fundamentos del sistema de reparto, pero está infligida por el avance sistémico del capitalismo contra el valor salarial del trabajo y por la precarización de las condiciones laborales (en otro capítulo de este informe se insiste más en profundidad en las transformaciones negativas del ámbito laboral en el Estado español). De todos modos, frente a las amenazas apocalípticas cabe mencionar que el Fondo de Reserva de las pensiones estaba valorado en marzo de 2015 en 42.000 millones de euros (casi el 4% del PIB).

187. Entre las posibles soluciones al problema de la sustentabilidad del sistema público de pensiones en el Estado español, se ha sugerido la complementación de los fondos necesarios para cubrir los pagos de la Seguridad Social con recursos procedentes de los presupuestos generales del Estado. Para ello sería también muy importante que se revirtiera la regresión creciente que se está produciendo en el sistema fiscal español, donde hace tiempo que se ha detectado una deserción contributiva por parte de empresas y grandes fortunas (ver al respecto el capítulo sobre políticas fiscales en este mismo informe).

ciendo en la medida que el gobierno vaya designando revalorizaciones muy por debajo del coste de la vida. De momento, para los años 2015 y 2016 se ha aplicado un mísero aumento del 0,25%, y ya se ha empezado a rebajar el poder adquisitivo de las pensiones.¹⁸⁸ También tendrá un efecto reductor el retraso progresivo de la edad de acceso a la jubilación, de 65 a 67 años, y a partir de 2019 cuando se empiecen a aplicar las rebajas por el llamado factor de sostenibilidad. Por otro lado, aunque el número de pensionistas sigue creciendo momentáneamente por el envejecimiento de la población, sumando 9,2 millones de beneficiarios en 2014, la evolución no es tan exagerada como nos quieren hacer creer los apologetas del colapso del sistema público de pensiones,¹⁸⁹ ya que en la última década el promedio anual de incremento del número de pensionistas es del 1,5%.

En cifras concretas, la Seguridad Social cerraba el año 2014 con 16,8 millones de afiliados en todos los regímenes (incluyendo el especial agrario y el de empleados del hogar), y el pico más alto en la historia de la afiliación se dio en julio de 2007, con 19,5 millones. Pero lo que ha cambiado en este tiempo ha sido la composición estructural, ya que el descenso mayor se produjo en los afiliados al régimen general, que pasó de 15 millones a 12,3 millones, mientras que los autónomos y otros regímenes específicos (especial agrario, empleados del hogar, minería del carbón y del mar) han seguido una evolución algo más estable. También ha cambiado sustancialmente la estructura proporcional por la caída de afiliados de tiempo completo y contrato indefinido, que a final de 2014 son poco más de seis millones (el 47% de los afiliados al régimen general), cuando llegaron a ser casi ocho millones antes de la crisis, mientras que no ha dejado de aumentar la variedad de contratos precarios en todas sus modalidades de temporalidad y de parcialidad. En definitiva, el mercado laboral español hace años que ha perdido calidad paulatinamente, pero a raíz de la reforma laboral comentada anteriormente, aparte de engrosar las filas del paro, ha aumentado aún más la precarización laboral, y esta situación está complicando cada vez más la capacidad de recaudación para las contribuciones al sistema público de pensiones.

Finalmente, el valor promedio de las pensiones en el Estado español es muy bajo y la mitad de los pensionistas cobran menos del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), que en el año 2014 eran 645 euros. Esta cantidad supone más o menos lo que está establecido como umbral de la pobreza para los hogares de una sola persona, según la Encuesta de Condiciones de Vida del INE, por lo que se puede decir que en el año 2014 el valor del 50% de las pensiones estaba por debajo del nivel de la pobreza. Además, dentro de este colectivo hay un millón de pensionistas (el 11% del total), que cobra menos de 350 euros y se encuentra en situación de extrema pobreza. Por último, si contamos los pensionistas que cobran entre el SMI y 1.000 euros, que representan un 21,9% del total, y los añadimos al primer grupo de pensiones por debajo del SMI, podremos comprobar que en el Estado español casi las

tres cuartas partes de los pensionistas cobran menos de 1.000 euros.¹⁹⁰

Cuadro 7. Distribución de las pensiones en el Estado español por grandes tramos de cuantías, 2014. Euros/mes.

	Jubilación		Total pensiones	
	%	% acumulado	%	% acumulado
Inferior al SMI	41,1	41,1	50	50
De SMI a 1.000	21,7	62,8	21,9	71,9
De 1.000,1 a 1.500	17,4	80,2	14,7	86,6
De 1.500,1 a 2.000	9,8	90,1	6,8	93,4
Más de 2.000	9,9	100	6,6	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La conclusión es que la tendencia a la limitación de derechos y cuantías también se está aplicando en el sistema público de pensiones en el Estado español, y la percepción es que en el futuro se va a acentuar aún más la división social en este ámbito a medida que avance el expolio. Los esfuerzos de los gobiernos y del capitalismo imperante se seguirán encaminando a cercenar los sistemas públicos, mientras que se continuarán promocionando los sistemas privados porque ahí se ha vislumbrado un filón de negocio que no se quiere dejar escapar. Por último, para atender a los que queden en los márgenes del sistema capitalista se seguirá fomentando el asistencialismo público y también el privado, ya que probablemente se irá trasladando a las organizaciones no gubernamentales de asistencia social y a otras entidades caritativas la responsabilidad de socorrer a las personas mayores en situación de extrema necesidad. Y desde luego se va a seguir confiando en la capacidad de resistencia de las redes solidarias familiares, donde se espera como siempre que las mujeres solucionen la atención y el cuidado de los mayores.

188. Para la perspectiva de futuro ver el documento del Gobierno español sobre Actualización del Programa de Estabilidad 2015-2018, en especial el cuadro de la página 108, donde se asume que para el año 2018 la reducción del gasto en este ámbito respecto a las cifras del año 2013 será de un 2% sobre el PIB, lo que supone más de 20.000 millones de euros. 189. Según las distintas hipótesis de crecimiento de la población jubilada, el porcentaje del coste de las pensiones puede subir al 13,4%, al 12,2% o al 11,5% del PIB para 2026 y al 14,4% en 2050. Esto quiere decir que en el peor de los casos hasta dentro de 35 años no se habrá alcanzado el nivel de coste que significa ahora para varios países europeos.

190. Hasta hace bien poco la condición de mileurista era considerada socialmente entre la población en general (y en especial entre los jóvenes) como la barrera de la precariedad de ingresos. Tras la crisis económica, y con el severo recorte de los salarios que se ha estado aplicando, las expectativas de aspiración de ingresos se han reducido en toda la sociedad (y en particular entre los jóvenes), pero ello no obsta para reconocer que la mayor parte de los pensionistas españoles obtiene unos ingresos muy precarios.

8.3. La desposesión en la Educación: los recortes presupuestarios, un sistema educativo empresarial y el fomento de una sociedad dual

La generalización de la enseñanza elemental se llevó a cabo en el siglo XIX de forma muy unida a la construcción y expansión de los Estados nacionales, pero la configuración del derecho a la educación como un derecho social ligado a la condición de ciudadanía y con un objetivo igualitario se produjo mucho más adelante y en paralelo al desarrollo de los Estados del bienestar. Por ello el derecho a la educación ha sido un tema de permanente contienda ideológica entre las propuestas progresistas y las conservadoras, y en ese ámbito se han manifestado muy claramente las diferencias entre la lucha de los partidarios de la igualdad de las personas frente a los defensores de los privilegios. También por la elección entre una educación de estructura jerárquica y volcada en la mera transmisión de contenidos, u otra más participativa e interesada en formar espíritus críticos, que además persigan el reto de una ciudadanía global. Con estos antecedentes, el control sobre la educación y los sistemas educativos han sido dos puntos de referencia clave para el avance ideológico del capitalismo en su camino hacia la "naturalización" de las desigualdades sociales.¹⁹¹

En ese contexto, aunque siempre han existido en el caso español, recientemente han avanzado de nuevo las tendencias elitistas y el fomento de la competitividad extrema como valor predominante en el sistema educativo. Así, en los últimos años se han promulgado leyes educativas cada vez más regresivas, que están contribuyendo al afianzamiento de la dualidad social. Por este camino se ha avanzado aún más en la construcción de un sistema educativo diferenciador entre ricos y pobres, que cada vez más afecta a todos los grados de formación. De ese modo, mientras se abandona y desprestigia el sistema público, desde la educación primaria hasta la universidad, se ha fomentado el crecimiento del espacio privado y se ha vuelto más factible hacer negocio en este ámbito, ya que se espera que las familias que puedan permitírselo invertirán considerables recursos en la formación de sus hijos.

Otro factor determinante ha sido la tendencia orientadora de las leyes educativas para generar activos humanos que puedan ser más fácilmente vinculables a las necesidades variables de las empresas y del mercado laboral de las sociedades capitalistas. De esta forma los contenidos y las prácticas de la educación se apartan de una concepción humanista creadora de espíritus libres y críticos, y se remiten a un modelo empresarial donde se gestiona la formación de la futura mano de obra en cualquiera de los diferentes grados de especialización. Esta tendencia viene de tiempo atrás y el punto más reciente de esa estrategia ha sido la Ley Orgánica para la Mejora de la Calidad Educativa (LOMCE), promulgada el 28 de noviembre de 2013, llamada ley Wert en recuerdo del nefasto ministro que la ha sacado adelante. También, con esos objetivos y en esa órbita estratégica hay que incluir las sucesivas reformas universitarias, que de

momento han culminado en la aprobación del decreto ley de 30 de enero de 2015 (también llamado 3+2).

Respecto a los recursos públicos asignados a la educación en el Estado español, los últimos recortes presupuestarios han sido muy severos y los gobiernos han practicado un abandono de lo público que ha conducido a una degradación en todos los niveles (primaria, secundaria y universidad), mientras que en paralelo han aumentado las tasas académicas en las universidades públicas y en las enseñanzas generales que no son gratuitas (bachillerato y formación profesional). También, con la connivencia de los gobiernos se ha estado produciendo un ataque ideológico desde varios frentes para desprestigiar la educación pública y para reducir la capacidad movilizadora de los profesionales de la educación en defensa de su dignidad, de sus salarios y de sus derechos. Ambas políticas han sido muy negativas porque han afectado tanto a la imagen y a la calidad de la educación pública como a las condiciones de trabajo de todos los profesionales implicados, que además han padecido los importantes recortes de personal que se han llevado a cabo en todas las administraciones.

De ese modo, mientras se constata que aumenta el alumnado de las enseñanzas de régimen general (es decir, todas las obligatorias más el bachillerato y la formación profesional), y además que el porcentaje que opta por la enseñanza pública en el país se incrementa (pasando del 67,3% en el curso 2007-2008 al 68,3% en el curso 2013-2014), la cantidad de personal público docente no universitario sigue bajando con unas cifras muy alarmantes (sólo entre 2012 y 2013 la pérdida de personal ha sido de 32.801 docentes, alrededor del 6% de las plantillas). No obstante, si en vez de emplear el promedio estatal se analiza la distribución entre las diferentes comunidades autónomas, se observa que la situación es muy dispar en la segmentación entre escuela pública y privada concertada en todos los tramos de enseñanza obligatoria (incluyendo también el bachillerato y la formación profesional). Mientras que el promedio estatal indica una proporción cercana al 70% para el ámbito público frente al privado-concertado (30%), hay cuatro comunidades (Catalunya, País Vasco, Madrid y Valencia) donde el porcentaje de centros públicos no llega al 60%, mientras que en Andalucía, Asturias, Canarias, Castilla-La Mancha o Extremadura la proporción se acerca al 80%.

En el caso de la educación universitaria pública también se han manifestado los recortes en el gasto y

191. Antonio Viñao Frago, El desmantelamiento del derecho a la educación: discursos y estrategias neoconservadoras, AREAS. Revista Internacional de Ciencias Sociales, nº 31, 2012, pp. 97-107. <http://revistas.um.es/areas/article/view/165031/143451> Una versión del tema desde el punto de vista genuino de la derecha española se puede ver en José Penalva Buitrago, Análisis crítico del modelo escolar vigente: la escuela pluralista comunitaria. Fundación FAES, Cuadernos de pensamiento político, nº 111, 2010. http://www.fundacionfaes.org/file_upload/publication/pdf/20130423215020analisis-critico-del-modelo-escolar-vigente-la-escuela-pluralista-comunitaria.pdf

la disminución de personal docente y administrativo, mientras que el número de alumnos matriculados se incrementaba en más del 9% entre el año 2009 y el 2013. A modo de ejemplo, sólo entre 2012 y 2013 el conjunto de universidades públicas perdió unos 4.300 profesores y casi 1.700 activos del personal de servicios (un 4% de las plantillas). Según datos oficiales de los presupuestos de las universidades públicas, el gasto entre los años 2009 y 2013 ha disminuido más de 1.226 millones de euros, lo que supone un 12,32% menos de financiación que en 2009 para el conjunto de las universidades (y sin tener en cuenta la inflación).

En conclusión, hemos visto que en los últimos años se ha acumulado una evolución decreciente del gasto en educación en el Estado español, tanto en términos nominales como reales, además de la evolución negativa del gasto real por habitante y del gasto en educación como porcentaje del PIB, pero la perspectiva de futuro será aún peor, porque según está recogido en las previsiones gubernamentales del Programa de Estabilidad, el gasto en educación deberá pasar del 4% del PIB en 2013 al 3,7% en 2018 (lo que supone más o menos otro recorte de unos 5.000 millones de euros).

8.4. La desposesión en la Sanidad: la mercantilización de la salud y la privatización del sistema sanitario

En otro capítulo de este informe se presenta un análisis mucho más exhaustivo sobre la mercantilización de la salud y la privatización del sistema sanitario en el Estado español, en el contexto del avance del capitalismo neoliberal, donde se exponen con mayor claridad y detalle las transformaciones cualitativas del expolio generalizado. Por ese motivo nos vamos a limitar a presentar en este apartado sólo algunas de las intervenciones legales y reglamentarias, junto a algunos datos que nos clarifiquen la profundidad de los recortes en gastos, plantillas y otros rubros, así como a vislumbrar algunas tendencias de la desposesión a través de algunas cifras de los presupuestos generales del estado español.

Con la introducción de la última reforma legislativa sanitaria, mediante el DL 16/2012, el gobierno ha decidido limitar el derecho universal a la atención pública, al vincular de nuevo la asistencia a la condición de cotizante laboral (lo que antes se llamaba "un asegurado"), retirando de esta forma la tarjeta sanitaria a cerca de un millón de personas (destacando entre ellos los inmigrantes y los jóvenes sin empleo). Por otro lado, desde la aplicación de esta medida política, la ratio de tarjetas asignadas por médico de familia ha crecido en el Estado español, pasando de un promedio estatal de 1.356 en 2012 a 1.372 en 2014, aumentando así la presión sobre el sistema sanitario en la asistencia primaria. Pero ese promedio oculta la realidad dispar que se ha producido en las diferentes comunidades autónomas españolas, donde el aumento de la ratio ha sido muy superior al promedio estatal en Catalunya (59 tarjetas) y Asturias (58), así como en Baleares, Comunidad de Madrid y Aragón, con un incremento de 30 tarjetas por médico

en cada una de ellas. Por el contrario, en Navarra se produjo un descenso de 48 tarjetas, seguido por el País Vasco (-15) y Galicia (-13).

A estos datos negativos hay que añadir la pérdida de unos 53.000 puestos de trabajo en el sector sanitario entre 2009 y 2014, junto a la consolidación de la inestabilidad laboral y la precarización, que ha tenido como resultado una reducción salarial que oscila entre el 10% y el 30% (según estiman diversas fuentes). También hay que tener en cuenta el recorte de determinados servicios médicos integrados en las coberturas universales, junto la merma de la parte de financiación de los medicamentos (retirando unos 500 fármacos), además de la introducción de los copagos.

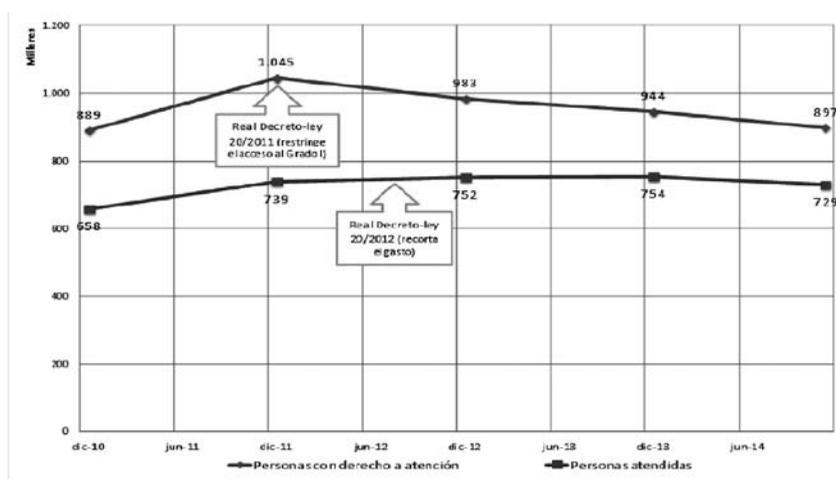
En conclusión, en los últimos años se ha acumulado una evolución decreciente del gasto del volumen del gasto en sanidad en el Estado español, tanto en términos nominales como reales, además de la evolución negativa del gasto real por habitante y del gasto en sanidad como porcentaje del PIB. Pero la perspectiva de futuro será aún peor, porque según está recogido en las previsiones gubernamentales del Programa de Estabilidad, el gasto en sanidad deberá pasar del 6% del PIB en 2013 al 5,3% en 2018 (lo que supone más o menos otro recorte de unos 10.000 millones de euros).

Por último, se ha avanzado mucho más en la privatización, tanto en la financiación como en la gestión de las nuevas infraestructuras sanitarias, además aumentando considerablemente la desposesión a través de las denominadas alianzas público-privadas. Entre el año 2009 y el 2012, la cifra del gasto público en sanidad ha caído alrededor de 4.800 millones de euros, pero la distribución de las asignaciones del gasto ha sido muy diferente entre el sector público (donde se aplicaron recortes por valor de 6.750 millones) y el sector privado concertado (donde aumentó el gasto asignado desde las administraciones públicas en casi 2.000 millones). Esto ha ocurrido por el aumento de las derivaciones hacia entidades privadas de las intervenciones y otras acciones sanitarias que de todos modos se pagan con recursos públicos. Además, las disparidades según las comunidades autónomas también han sido muy grandes, pues mientras que en Asturias, Baleares, Canarias, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Comunidad de Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco y Rioja, el porcentaje del gasto sanitario público que se ha dedicado a contratación de servicios con centros privados en el año 2014 se ha movido entre el 7%-10%; en Andalucía, Aragón, Cantabria, Castilla-León, Extremadura y Galicia, el porcentaje se ha situado entre el 4%-5%. El caso extremo y muy diferenciado es el de Catalunya, donde esa relación asciende al 24,1%.

8.5. Unas ayudas sociales muy "pobres": la baja protección familiar y personal, y el fracaso de la ley de Dependencia en el Estado español

En cuanto a otras políticas de ayudas sociales redistributivas, en el Estado español no hemos tenido ocasión de ver cómo se desarrollaban al nivel que alcanzaron en

Gráfico 18. Evolución de personas con derecho a atención y personas atendidas desde diciembre de 2010. Miles de personas. Fuente: estadística oficial SISAAD depurada.



algunas sociedades más avanzadas. Aunque ha habido pequeñas ayudas tanto para las personas como para las familias –por ejemplo las rentas de inserción, las desgravaciones por alquiler, las becas de estudio o las ayudas para asistencia domiciliaria y/o residencias geriátricas–, por lo general las coberturas de población han sido muy limitadas y los montantes insuficientes para llevar una vida digna. Igual ha ocurrido con el desarrollo de la ley de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a la Dependencia, que ya nació en el año 2006 con incertidumbres y sobre todo con una considerable falta de financiamiento adecuado, por lo que no ha alcanzado a tener un recorrido que se pueda llegar a considerar importante.

En definitiva, en el Estado español no ha llegado a arraigar adecuadamente un modelo de políticas de ayudas sociales redistributivas ligado a derechos y con unos recursos suficientes, mientras que actualmente lo que prima por un lado es la tendencia a fomentar el asistencialismo público y además con unos recursos muy limitados, y por otro se traslada de una forma muy palpable a las organizaciones no gubernamentales de asistencia social y a otras entidades caritativas la responsabilidad de socorrer a los más necesitados y excluidos de la sociedad.¹⁹² Finalmente, también se sigue confiando en el papel tradicional de la solidaridad familiar como mecanismo de protección social, y muy particularmente en continuar aprovechando a las mujeres como cuidadoras de menores y ancianos.

Por otro lado, las políticas “austerizadas” también han afectado a este capítulo, y como consecuencia del conjunto de los recortes presupuestarios inducidos por las políticas de ajuste del gasto público, se calcula que entre el año 2010 y el año 2013 la merma en la suma de todas las partidas dedicadas a servicios sociales supusieron un “ahorro” de 4.970 millones de euros en los presupuestos generales en el Estado español, de modo que este rubro pasó de representar el 1,67% del PIB en el año 2010 al 1,45% en 2013.

A continuación, para analizar la evolución negativa

en el ámbito de las ayudas sociales vamos a ver un poco más en detalle dos ejemplos concretos: uno es el caso de las ayudas a la dependencia, y el otro el de las rentas mínimas de inserción.

EL FRACASO DE LAS POLÍTICAS DE AYUDA A LA DEPENDENCIA

Respecto a la dependencia, aparte de los ajustes presupuestarios también se han generado otros mecanismos de recorte de gasto mediante el aumento de las restricciones de las condiciones de acceso a las ayudas sociales y otras argucias reglamentarias. Para ello se reformó la legislación vigente con dos decretos leyes: uno para incluir condiciones aún más restrictivas en los grados que permiten acceso a las coberturas (DL 20/2011) y otro para reducir las cuantías a percibir (DL 20/2012).

La consecuencia inmediata ha sido una reducción considerable de los beneficiarios y de los servicios, con una implicación automática en la caída del gasto asociado en los últimos años. En el caso del Sistema de Atención a la Dependencia, este objetivo reductor se aprecia muy claramente en el gráfico 18 extraído del Informe sobre el Estado Social de la Nación 2015 (pág. 87), donde se muestra cómo la brecha entre las personas con derecho de atención y las realmente atendidas se ha intentado cerrar por la vía de limitación del derecho primero y del gasto luego. Todos estos datos hay que ponerlos en el contexto del crecimiento progresivo de las personas mayores que requieren atenciones por dependencia, debido al aumento del envejecimiento de la población española.

Otros indicadores que muestran cómo aumenta la desatención y el deterioro de los servicios sociales son

192. Según Cáritas, entre 2003 y 2007 el promedio anual de solicitantes de atención eran 400.000 personas, mientras que a partir del año 2011 rebasaron el millón de solicitudes atendidas anualmente.

la caída del porcentaje de mayores de 65 años que reciben atención a domicilio, que se redujo del 4,69% en el año 2010 al 4,42% en el año 2012, o el estancamiento de las plazas que ofertan atención residencial. En este último indicador, la evolución desde que se aprobó la primera legislación ya era bastante insuficiente (de 322.573 en 2009 se pasó a 353.653 en 2012), pero con las reformas subsiguientes en 2013 cayeron a 351.548 plazas y la tendencia seguirá bajando. Por último, en claro contraste con el valor descendente del gasto público destinado a los servicios sociales, en los últimos años han crecido las cantidades de los copagos efectuados por los usuarios. La media del copago anual por usuario en el año 2009 era de 960,88 euros, y en el año 2013 se enfiló a 1.613,59 euros.

UNAS AYUDAS PERSONALES Y FAMILIARES MUY "POBRES"

En cuanto a las rentas mínimas de inserción,¹⁹³ están diseñadas para asistir a quienes están excluidos del mercado laboral y no perciben ninguna prestación contributiva por desempleo, aunque las cuantías siempre han sido ínfimas, entre otras razones por la necesidad que tiene el sistema capitalista de mantener un ejército de reserva laboral sin empleo que obligue a presionar el valor de los salarios a la baja.¹⁹⁴ Pero además de las limitaciones presupuestarias que se les asigna a estas ayudas, en comparación con otros países europeos, en el caso español la situación se agrava por la atomización y la heterogeneidad de las medidas, así como por la disfuncionalidad entre las diferentes administraciones que intervienen en su gestión (el gobierno central y las diferentes autonomías).

En cualquier caso, es evidente que en el Estado español no existe una política para establecer un sistema

de rentas mínimas que garantice la supervivencia digna de las personas que han sido expulsadas del sistema productivo, o ni tan siquiera han podido tener acceso al mismo. Sin embargo, este colectivo de perceptores tenía un peso histórico importante y luego ha estado creciendo en los últimos años de forma significativa por la incidencia y la dureza de la crisis, duplicándose entre 2008 y 2013 hasta superar las 250.000 personas. Pero en cambio, las cuantías percibidas se han mantenido históricamente en niveles irrisorios, con un promedio en torno a los 350 euros mensuales. Estas circunstancias demuestran el carácter asistencialista y coyuntural del modelo, en claro contraste con la evidencia estructural de un problema que viene de lejos. Por otro lado, este problema se ha acabado asociando con otro fenómeno que está tomando un fuerte arraigo en el Estado español, los trabajadores pobres; es decir, aquellas personas que aunque tienen un empleo reciben unos ingresos insuficientes para llevar una vida digna. El resultado de todo ello queda finalmente reflejado en el avance de los indicadores de desigualdad y pobreza generalizada en el Estado español, como hemos explicado un poco más atrás en este mismo capítulo del informe.

193. La Renta Mínima de Inserción, destinada a personas en situación de pobreza extrema y que están fuera del mercado laboral, se suma a unos subsidios para trabajadores agrarios eventuales (conocido como PER). La suma de estos colectivos asistenciales supuso en el año 2015 el 58% de los parados protegidos por algún tipo de ayuda, pero las cantidades percibidas son muy bajas (por debajo del salario mínimo).

194. De hecho, como hemos visto anteriormente en el apartado de ayudas a los parados, también se han puesto restricciones muy severas a las coberturas y a las cuantías de las prestaciones por desempleo de carácter contributivo.



9. Mercantilización de la salud y privatización del sistema sanitario

9.1. La privatización de la salud

INTRODUCCIÓN

Sin duda, uno de los aspectos que están generando mayor alarma entre los ciudadanos de los países que, como España, están sufriendo procesos de austeridad y de desmantelamiento del Estado del bienestar, son las consecuencias de dichas medidas en el sistema público de salud. Sin embargo, el nivel de alarma no es en absoluto proporcional a la gravedad del destrozo. Durante más de tres décadas, los españoles nos hemos sentido orgullosos de disponer de un sistema universal y gratuito, de gran calidad. A nadie se le hubiera pasado por la cabeza hace apenas diez años que debería preocuparse, en caso de caer enfermo, por las listas de espera, por las colas en urgencias o por la calidad del trato recibida por sanitarios que trabajan a destajo, médicos de cabecera que sólo cuentan con tres minutos para visitar a cada paciente, desabastecimiento de material básico o ayunas durante más de un día en los servicios de urgencias porque se ahorra en menús. Menos todavía podía uno imaginarse que todo esto se solaparía con un panorama desolador de plantas vacías y quirófanos cerrados, despidos masivos o sueldos congelados sólo para determinados profesionales de la salud, o médicos jóvenes huyendo despavoridos al extranjero. Simultáneamente, para acabar de rizar el rizo, se nos intenta cobrar un euro por receta, nos retiran a nuestro especialista o nos

dan el alta precozmente desde el hospital privado-concertado al que nos han derivado, en virtud de alguna "alianza estratégica", para desatascar el hospital público saturado por falta de personal y recursos, que a su vez han recortado los que ahora se llenan los bolsillos con el aumento de actividad del sector privado. Seamos sinceros con nosotros mismos: ¿qué hubiéramos contestado a quien nos preguntara hace una década si esto era posible en nuestro país? Probablemente, le hubiéramos dicho algo así: "Dejémonos de insensateces distópicas, eso sólo pasa en las películas yanquis; esto es Europa, necesitamos dos guerras mundiales y una dictadura para darnos cuenta de lo que es importante para el país, de lo que está indiscutiblemente blindado".

"Realmente es para mosquearse. Esta sanidad así no funciona. Es un desastre. Está llena de funcionarios que no pegan ni sello, de jovencitos con fonendo, de ancianos con problemas sociales que se atascan en ingresos interminables, de gente tomando infinidad de fármacos que no necesita, mientras los que de verdad queremos una atención a tiempo y eficiente, los que más aportamos al estado con nuestros impuestos, pues aún conservamos el trabajo, nos vemos perjudicados por tanto desbarajuste y gasto fútil. Y es que debe ser cierto lo que dicen los expertos en la radio y en la tele: un sistema que da atención a todo el mundo y tiene contratada a tanta gente no puede ser, de ninguna de las maneras, sostenible. Sobre todo si además nos empeñamos en atender por igual al que es de aquí, al que trabaja honradamente, y al que llegó hace tres días y anda por la calle vendiendo bolsos. Mientras tanto, mis compañeros de trabajo, que ya han seguido los consejos de los expertos, haciéndose de una mutua, no tienen ninguno de estos problemas. Cuando lo necesitan, los atienden enseguida, sea cual sea el malestar que los hace consultar. Si tienen que ingresar, están solos en habitaciones individuales, con un personal intachable en su atuendo y maneras. De hecho, incluso me han dicho que muchas veces los cirujanos que operan ahí son los jefes de servicio de los grandes hospitales públicos. Si ellos trabajan en la privada también, con el carrerón que llevan, debe ser porque están viendo que lo público se va a pique y que no queda otra, si se quieren hacer las cosas correctamente, que aceptar que lo moderno está en lo privado. Sí, definitivamente, mañana me voy con mi marido y nos informamos acerca de la mutua. Para los niños también".

El párrafo anterior contiene, en síntesis, el tono y las preocupaciones usuales respecto a la sanidad de cualquier trabajadora española (evidentemente, también de los trabajadores) con un nivel de ingresos mínimo para llegar a fin de mes sin grandes problemas. A las rentas altas, que tradicionalmente han acudido a la sanidad privada para las consultas que no revisten gravedad, no había que convencerlas. A la clase trabajadora más afectada por la crisis, a los desempleados y a los emigrantes en situación precaria, tampoco, pues no pueden ni podrán aspirar a tener una mutua privada. El desensamblaje premeditado del sistema público de salud se ha acompañado de un acoso mediático para

desacreditarlo a la vez que se ofrecía la opción aparentemente más sensata: engrosar la lista de clientes de un seguro privado de salud. Siguiendo un plan claro, nada azaroso, se está promocionando la asistencia privada descaradamente a todas horas y mediante todos los medios, incluyendo los institucionales. En silencio, sin hacerlo público, sin obtener el refrendo en los respectivos parlamentos, se han firmado cientos de acuerdos para derivar a la sanidad privada a todos esos pacientes que ya no se atienden en la pública debido a los recortes con los que ésta se ha visto agredida una y otra vez en los últimos años. Todo eso se hace en nombre de la tan manida, a estas alturas, "sostenibilidad", o de la polivalente "eficiencia". El argumento es un sofisma ya en su planteamiento de base: nos intentan vender la idea de que el sistema sanitario no puede ser deficitario, lo que contradice toda la evidencia (y el sentido común). Y no acaba aquí su osadía: aún serán capaces de agrandar sus sofismas asegurando que un sistema privado o público-privado será más eficiente. Desde luego, si la eficiencia se mide en los euros que se ganará por paciente atendido por unidad de tiempo en un centro privado en comparación con lo que antes se hacía a costa de los impuestos públicos, desde luego no van desencaminados. Sin duda, es más eficiente en el cómputo que se usen dos trabajadores en lugar de cinco para atender a un número X de pacientes; pero en salud es difícil hacer pasar gato por liebre y en general, a menos personal, peor calidad asistencial. Pero incluso cuando mencionan el menor precio de la asistencia de un paciente en la sanidad privada mienten por omisión, pues para que ese paciente sea "rentable" para unos, ha costado muy caro antes a la sanidad pública. Así es, ya estamos acostumbrándonos a medir la salud y la vida de las personas con términos que aplicaríamos, por ejemplo, al petróleo o a las acciones de una compañía telefónica.

Lo que no cuentan los artifices y paladines del "nuevo modelo", los tertulianos y conductores de programas de radio, los anuncios televisivos o los titulares de la prensa oficial, es que el objetivo es que la sanidad pública sólo se haga cargo de la medicina de alta complejidad, mucho más cara, y de dar asistencia en un formato mínimo, al estilo de la beneficencia estadounidense, a aquellos que no puedan permitirse gastar ni un céntimo en sanidad porque no lo tienen, para nada. El resto tenemos que empezar a ser conscientes de que nunca más la sanidad va a pagarse con los impuestos de todos. A partir de ahora, el que tenga ingresos, por mínimos que sean, tendrá que sufragársela. Así, en unos quince años, los individuos pudientes podrán ser trasplantados y hacerse la cirugía estética, mientras el resto nos endeudaremos de por vida para pagar un cateterismo cardíaco o un ingreso en la UCI. Al menos, ése es su plan. Tampoco nos explican que en las lustrosas clínicas privadas no tienen personal competente ni recursos para atender determinadas situaciones o patologías, así que muchos de los pacientes que se atienden allí terminan siendo derivados a la pública cuando se complican, se les diagnostican enfermedades que van a resultar muy caras de tratar o simplemente se les termina la cobertu-

ra que les ofrece la mutua. No se nos explica tampoco que los datos sanitarios de toda la población se están vendiendo a empresas que los gestionarán para servirlos en bandeja a las mutuas. ¿Qué implica eso? Muy fácil, cuando la señora del entrecorrido del párrafo anterior acuda a hacerse una póliza, nadie se molestará en hacerle una historia clínica, pues ya dispondrán de su historial y le pondrán el precio correspondiente al baremo que ellos elijan. “¿Fuma?”. “No”. “Aquí pone que sí”. “Bueno, fumé hasta los treinta, hace más de 20 años que lo dejé y nunca me han dicho que tenga mal los pulmones”. “Aquí pone que antes de operarse de la vesícula se le hizo una espirometría y tiene una obstrucción leve en los bronquios”. “¿?”. “Son 300 euros más al año, señora”. Y así *ad absurdum*. ¿Acaso a alguno de nosotros nos han explicado que esos jovencitos que nos atienden saliendo de guardia, sin haber dormido en las últimas treinta horas, sin contrato y cobrando menos de la mitad que sus iguales en el resto de Europa por hora trabajada, tienen la mayoría de ellos dos especialidades-en especial en el caso de los médicos latinoamericanos- y un doctorado? ¿O que en muchas ocasiones esas funcionarias atroces que se pasan el día desayunando y cotorreando, esos monstruos mitológicos llenos de polvo (administrativas, camilleras, auxiliares o enfermeras), llevan más de veinte años en el mismo puesto de trabajo sin tener un contrato fijo? ¿Sabemos que mientras esos médicos sexagenarios de largos currículos compaginan la actividad pública con la privada, a veces en el mismo horario, y tienden puentes a las empresas farmacéuticas y a las mutuas, más del 60% del personal dedicado a la investigación médica vive de becas o contratos temporales y no ha cotizado apenas cuando cumple los cuarenta años?

Hay pocos cómplices en comparación con las víctimas de este proceso más o menos descarado de privatización de la sanidad. Los indiferentes y los desinformados, víctimas o no, ocupan el estrato medio. A medida que avance el proceso, si no lo detenemos a tiempo, sólo quedarán víctimas y un puñado de sanguijuelas. A continuación, trataremos de ahondar en las causas y algunos de los aspectos más relevantes de este proceso de desposesión de la vida en el que estamos inmersos.

LA SOCIEDAD TERAPÉUTICA¹⁹⁵: MERCANTILIZACIÓN DE LA VIDA Y MEDICALIZACIÓN DEL MALESTAR

Como se ha puesto de relieve hasta la extenuación en múltiples escritos y ponencias, una de las características fundamentales de la actual fase de la sociedad capitalista, una vez desarrollada y sometida a un proceso reciente de sofisticación, *La Gran Transformación* a la que aludió Polanyi, es que nuestras vidas y los aspectos entorno a los cuales se desarrollan han devenido en mercancías. Las raíces de dicho proceso de mercantilización en el terreno de la salud las hallamos tempranamente: en el diseño de los primeros grandes sistemas públicos de salud europeos a finales del siglo XIX y en especial tras la Segunda Guerra Mundial. En esa etapa se optó, de manera deliberada, por un sistema sanitario asis-

tencialista en que el énfasis recayera en el tratamiento de enfermedades bien caracterizadas y abordadas por especialistas cada vez más aislados de los otros ámbitos de la medicina, a través de los enormes dispositivos sanitarios estatales que iban a desarrollarse más tarde, fundamentalmente a partir del Plan Marshall. Que ello se diera así por una determinación institucional supuso a su vez omitir deliberadamente otros planteamientos. Concretamente, implicó no considerar aquellas voces expertas que abogaban por un sistema salubrista, esto es, por considerar la salud como un conjunto de determinantes, tanto físicos como socioculturales, que se dan en los grupos humanos y no en personas individuales, y sobre los que se puede incidir antes del desarrollo de patologías que requieran tratamiento, priorizando la autonomía del sujeto y su capacidad de autopercepción de “anormalidad”. Sin embargo, el modelo biopositivista, cada vez más enfocado a tratar partes específicas del organismo humano, dejando de lado los abordajes sistémicos, no podía o no quería enfrentar la salud de dicha manera. Así pues, la salud se redujo, esencialmente, a sanidad o provisión de asistencia. Ni siquiera en su vertiente más adaptada al sistema actual se ha tratado de desarrollar mínimamente la medicina preventiva (como ejemplo, valga hacer notar que el presupuesto destinado a esta del total que se dedica a sanidad en Catalunya no llega al 2%). Las reticencias que se oponen a un posible replanteamiento de este enfoque se explican, al menos parcialmente, por intereses económicos:

- desde el punto de vista material, los procesos que implican el cuidado de enfermos y el tratamiento de enfermedades llevan implícito el desarrollo de fármacos, de material quirúrgico y otros productos fácilmente mercantilizables en sistemas no puramente públicos y adquiridos por parte del sector privado, facilitando los negocios de la industria de la sanidad y farmacéutica;

- desde una óptica científica, el paradigma mecanicista, centrado en la obtención de nuevos datos empíricos a través de la investigación biomédica, la llamada “medicina basada en la evidencia” (entendida esta en un sentido muy acotado), legitimada por publicaciones pretendidamente neutrales, y en el que los sujetos son meros “pacientes”, con desarreglos orgánicos sobre los que incidir con fármacos o cirugía;

- en lo que concierne a lo social, el gremio médico ha gozado de un gran reconocimiento que ha supuesto una falta absoluta de autocritica y de rendición de cuentas, siendo muy influyentes tanto en la gestión de recursos como en los temores suscitados en la población a través del paternalismo derivado del sistema asistencialista;

- por último, en el aspecto subjetivo, el individuo enfermo (o no enfermo, pero sometido al escrutinio médico), está en general frente a una situación que genera impotencia, pasividad y obediencia casi ciega a los dictámenes de los expertos.

195. Hemos tomado prestada la expresión del *Espai en Blanc*, Ver el número 3-4 de la revista, 2007.

Todo ello contribuye a que mercantilizar la salud haya sido un deseo del capital desde hace más de 50 años, pero sólo ahora, cuando el neoliberalismo se ha puesto manos a la obra en la tarea de dar una vuelta más de tuerca, una vez desarbolada la clase trabajadora, se han sentado las bases óptimas para llevarlo cabo. Sin embargo, como apuntábamos antes, el terreno ha sido abonado previamente, durante largos años, mercantilizando la vida y también la medicina. Esto, a su vez, ha dado lugar a un proceso de medicalización de la vida, un aspecto paralelo al de la mercantilización, que lo potencia, retroalimentándose a su vez.

La medicalización es la extensión de la mirada médica a situaciones ajenas a su campo y al tratamiento médico de alteraciones que no tienen origen ni carácter médico. Se dan multitud de alteraciones que tendrían mejor pronóstico si no fueran tratadas como enfermedades. Esto lo reconoce y refleja con datos contrastados una revista médica tan prestigiosa como el *British Medical Journal*, incluyéndose entre estas alteraciones situaciones que hoy día se consideran susceptibles de potentes intervenciones farmacológicas o quirúrgicas, como la vejez, el insomnio, la fealdad, el parto o la soledad.¹⁹⁶ Fundamentándose en ensayos clínicos cuyos resultados se publican en las revistas científicas del más alto impacto (es decir, las que configuran el canon que la comunidad científica vinculada a la salud obedece), las autoridades sanitarias implementan en las guías clínicas recomendaciones de tratamiento de condiciones o factores de riesgo que en muchos casos carecen de la evidencia suficiente. Una vez aplicadas las intervenciones propuestas en todos los casos potencialmente tratables, son incapaces de evitar un número significativo de eventos graves para la salud y sin embargo suponen un número elevadísimo de efectos secundarios más graves que la condición que se está tratando. Es el caso, por ejemplo, de la hipertensión arterial, en que el uso sistemático de fármacos (ya que en un sistema asistencialista el cumplimiento de las recomendaciones higiénico-dietéticas por parte del sujeto no se puede garantizar, ni interesa, aunque sí sirva para vender una infinidad de productos dietéticos sin eficacia demostrada) a toda la población con unas cifras tensionales por encima de un umbral (muchas veces falseado en su determinación concreta por fenómenos como el de la bata blanca o una técnica incorrecta), puede suponer efectos tan deletéreos en la vida de un individuo sano como son: impotencia sexual, bajo rendimiento intelectual, síncope, etc. Otros casos son la obesidad (cirugía bariátrica), la osteoporosis (bifosfonatos), el Alzheimer (anticolinérgicos) y la hipercolesterolemia (estatinas), y la lista de intervenciones no contrastadas- o mejor, sólo contrastadas con respecto al objetivo terapéutico al que apuntan, pero no a la salud general de cada paciente- podría alargarse aún mucho más. Parece increíble, pero nuestro país está lleno de residencias de ancianos que toman multitud de fármacos para evitar las consecuencias inevitables del paso del tiempo, y en muchos casos los siguen recibiendo cuando ya están demenciados o encamados sin remedio. Sin embargo, la inversión en

fisioterapeutas que les ayuden a recuperar su funcionalidad en los hospitales, la atención a los horarios o el entorno para evitar que desarrollen un síndrome confusional, o la limitación del encarnizamiento terapéutico brillan por su ausencia.

Todo ello responde a unos intereses, evidentemente. Poderosos intereses comerciales, gigantescas compañías farmacéuticas y consorcios hospitalarios, han convertido la medicalización, paradójicamente, en un problema de salud pública, cuyo extremo es el “tráfico de enfermedades” (*disease mongering*), basado en enormes campañas para llevar un cuadro sanitario al rango de enfermedad, influir sobre los médicos que podrían tratarlos, atemorizar al público sobre sus efectos y ofrecer los fármacos correspondientes a un buen precio (para las empresas farmacéuticas, claro está).

El campo de la medicina en que el abuso en la prescripción de fármacos sin evidencia biológica es mayor, como es bien sabido, es la psiquiatría. Obviando las disquisiciones acerca de lo que es o no psicológicamente normal en una cultura y una época determinadas, un espectro cuyos límites se determinan normativamente por las exigencias de rendimiento laboral y social, un hecho empíricamente constatable es que en los últimos dos decenios el porcentaje de individuos sin un diagnóstico de enfermedad psiquiátrica grave que toman psicofármacos ha aumentado escandalosamente. Además de los pingües beneficios que ello reporta a la industria del medicamento, debemos reflexionar acerca de cómo actúan estas terapias como contención, por parte del sistema, de ese malestar social que mencionábamos antes. Del internamiento de “locos peligrosos” y de “individuos que desacataban la normalidad” que ya Foucault denunció, hemos pasado al tratamiento preventivo de todos aquellos que no encuentran sentido a sus vidas y lo expresan en forma de ansiedad, melancolía o trastornos del sueño. Mejor tratar en la antesala, evitando así que la ira y el descontento tomen conciencia de sus causas y se organicen.

LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA: MÁXIMO EXPONENTE DEL CAPITAL EN EL PROCESO DE DESPOSESIÓN SANITARIA

La Lista Fortune (500 mayores empresas del mundo) mostraba en 2002 que el volumen de beneficios de las 10 mayores farmacéuticas superaba los beneficios acumulados por las otras 490 empresas. El mercado farmacéutico supera las ganancias por ventas de armas o las telecomunicaciones. Por cada dólar invertido en fabricar un medicamento se obtienen mil en ganancias, pues si alguien necesita – o al menos así lo cree – un medicamento y dispone de recursos, lo compra. Un grupo reducido de países (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) dominan la casi totalidad de la producción, investigación y comercialización de los fármacos en el mundo.

196. Carlos Pérez Soto, *Marxismo aquí y ahora*. Cap. 3, *Sobre la mercantilización de la medicina*. Editorial Triángulo, 2014.

El sector farmacéutico se encuentra en continuo crecimiento y se caracteriza por una competencia oligopólica en la que 25 empresas controlan cerca del 50% del mercado mundial. Se trata en muchos casos de trusts, multinacionales con filiales presentes en todos los países. Su desarrollo ha permitido una inversión continuada en I+D, tanto a través de laboratorios propios como en colaboración con entidades privadas y públicas. Asimismo, abarca actividades relacionadas con control de calidad, producción, márketing, representación médica, relaciones públicas o administración. Es una constante que caracteriza al sector la compra de materias primas en países pobres, donde se instalan las factorías con el fin de optimizar la extracción de plusvalía, siendo la venta predominantemente en países desarrollados a precios altos mantenidos por patentes blindadas, negociando con los respectivos ministerios, que facilitan su introducción por la cooptación de profesionales que tienen en muchas ocasiones evidentes conflictos de interés con dicha industria. La capacidad competitiva se basa en la I+D (desarrollada en muchos casos con recursos del sistema público de salud), en la apropiación de las ganancias mediante el sistema de patentes y en el control de las cadenas de comercialización de los medicamentos.

Ninguno de los países en desarrollo cuenta con industria farmacéutica propia, y con excepción quizás de Brasil y de la India, no se ha logrado una auténtica emancipación en este aspecto. Aunque algunos países desarrollados que han sido capaces de crear laboratorios nacionales dependen mayoritariamente de los proveedores de materias primas químicas y, por consiguiente, de las industrias químico-farmacéuticas que pertenecen también a éstas. Los márgenes de ganancias de estas industrias son muy importantes, alcanzando una tasa de ganancia del 20%, lo que supera ampliamente el 15,8% de los bancos comerciales.

Entre las principales estrategias utilizadas hoy por la industria farmacéutica para obtener sus ganancias millonarias cabría destacar:

1. Realizan una gran presión propagandística de los medicamentos que fabrican, aunque no sean útiles y puedan ser nocivos para la salud.

2. Explotan al máximo los medicamentos en forma de monopolio y en condiciones abusivas que no tienen en cuenta las necesidades objetivas de los enfermos ni su capacidad adquisitiva

3. Reducen la investigación de las enfermedades que afectan principalmente a los países pobres, porque no son rentables, mientras se concentran en los problemas de las poblaciones con un alto poder adquisitivo, aun cuando no se trate de enfermedades (como la proliferación de "medicamentos" antienvjecimiento)

4. Fuerzan las legislaciones nacionales e internacionales para favorecer sus intereses, aunque sea a costa de la salud y la vida de millones de personas (un caso claro son los lobbies en el Parlamento Europeo o el Congreso estadounidense).

Estados Unidos concede exenciones y reducciones de impuestos e incorpora a los tratados internacionales

de libre comercio (como el TTIP), medidas que favorecen a la industria farmacéutica, lo que demuestra que sus beneficios no son fruto del libre mercado sino de una política de protección. Esta estrategia es similar a la aplicada ahora por la Unión Europea, que protege sistemáticamente a los laboratorios con medidas que muy a menudo redundan en los precios y las patentes que se imponen a los servicios de salud nacionales¹⁹⁷. Los lobbies farmacéuticos están siempre presentes en el Parlamento Europeo (en especial Eucomed, voz de la industria de la tecnología médica europea) y presionan constantemente a los diputados de todos los países. Así pues, ese tipo de medidas se refrendan en los respectivos parlamentos nacionales. Un caso reciente en España ha sido la serie de decisiones que ha llevado a costear selectivamente el sofosbuvir (Sovaldi) para el tratamiento de enfermos con enfermedad hepática avanzada por el virus de la hepatitis C debido a la patente que ostenta el laboratorio Gilead, sin ningún tipo de exigencia por parte del Ministerio de Sanidad y dejando en manos de profesionales con evidentes conflictos de interés con la industria la elaboración del Plan Nacional para el tratamiento de esta enfermedad.¹⁹⁸

El principal argumento para mantener las patentes de los medicamentos se basa en la inversión realizada en el proceso de investigación para el desarrollo de nuevos medicamentos. Sin embargo, la mayor parte del coste de la investigación de un nuevo fármaco no recae sobre la industria, ya que los gobiernos y los consumidores financian el 84% de la investigación, mientras que sólo el 12% correspondería a los laboratorios farmacéuticos. Además, la inversión no garantiza resultados en la mejora de la salud de la población. Según la FDA estadounidense (organismo que autoriza la venta de medicamentos), sólo un 20% de la inversión en investigación fue a parar a productos que aportan una mejora terapéutica notable. Menos del 25% de los nuevos medicamentos que salen al mercado son innovadores o mejoran los resultados de los anteriores (cuyos precios son mucho menores y están suficientemente probados en calidad y seguridad). Desgraciadamente los organismos gubernamentales que deberían controlar esta situación en beneficio de los ciudadanos están financiados por la industria. Así, la FDA de Estados Unidos es financiada en un 75% o la Agencia Europea de Evaluación de Medicamentos en un 80% por las multinacionales farmacéuticas.

Tampoco es cierto el otro argumento de que para crear un nuevo fármaco es necesario invertir cientos de millones de dólares en investigación. Un estudio que recopiló datos de 117 proyectos de investigación reveló

197. Informe de la FADSP, *La enfermedad, un negocio para la industria farmacéutica*, 2015. <http://www.nuevatribuna.es/articulo/sanidad/enfermedad-negocio-industria-farmacautica/20150302105350113131.html>

198. Informe de la FADSP, *Hepatitis C: un comité sesgado y plagado de conflictos de interés*. <http://www.fadsp.org/index.php/sample-sites/manifiestos/952-hepatitis-c-un-comite-sesgado-y-plagado-de-conflictos-de-interes>

que el coste medio del desarrollo de un fármaco oscila entre los 75 y 80 millones de dólares. Otro artículo del *British Medical Journal* publicado en 2012 señalaba que frente a la información de la industria de que la investigación de un nuevo medicamento tenía un coste de 1.300 millones de dólares, la realidad es que el coste promedio se situaba en unos 60 millones. La industria argumenta la necesidad de fijar un elevado precio por los costes para investigar y fabricar moléculas cada vez más complicadas que exigen inversión y aparatos muy costosos. En realidad, el incremento de los costes no está relacionado con la fabricación de los medicamentos, ni tampoco con la inversión en investigación y desarrollo, sino en los gastos asociados a la comercialización y la promoción de sus productos. Mientras que la investigación y desarrollo de fármacos recibe en torno al 13% del presupuesto, los gastos de marketing suponen entre el 30-35% del presupuesto de los laboratorios, es decir, gastan el doble en promoción que en investigación. El artículo antes citado del BMJ señalaba que por cada dólar dedicado a la investigación se dedican 19 a promoción. Por otro lado, los costos de fabricación han disminuido de manera importante, debido al empleo de aparatos y procesos industriales más eficientes, a la automatización de muchas etapas productivas y a la reducción de mano de obra (las grandes fusiones de las principales empresas farmacéuticas de los años 90 supusieron decenas de miles de despidos). Los costes son a expensas principalmente de estudios de mercado, análisis de competidores, extensión de patentes, distribución, promoción, publicidad y ventas de sus productos, gastos administrativos para mantener estructuras multinacionales y los astronómicos salarios pagados a sus ejecutivos. Los elevadísimos precios que de los nuevos medicamentos, que no se justifican ni por sus costes de producción ni por las inversiones realizadas en la investigación, se explica por la actual situación de oligopolio. Por otro lado, una parte importante de las nuevas investigaciones se hacen con dinero público, pero las patentes acaban en manos privadas, un buen ejemplo de cómo la llamada "colaboración público-privada" no es sino dinero público para beneficios privados.¹⁹⁹

En España, la situación se caracteriza por los siguientes aspectos: 1. Un gasto farmacéutico elevado y en parte ocultado; por encima de la media de la OCDE; 2. La prescripción apenas se limita en centros públicos y, en general, se fomenta por diferentes vías. Se han implementado algunas intervenciones al respecto como la promoción de los genéricos o tímidos intentos de mejora del perfil de la prescripción, de resultados mucho menos evidentes y con demasiada variabilidad; 3. Los grandes beneficios de la industria se complementan con la desatención de aquellos medicamentos que aun siendo efectivos tienen una baja rentabilidad (recientemente se ha denunciado que en España hay desabastecimiento de 170 medicamentos cuyo suministro no se asegura por las farmacéuticas porque tienen muy bajos precios y/o porque han desarrollado alguna alternativa de eficacia similar pero de mayor precio); 4. Los efectos secundarios de los medicamentos son frecuentes (en

España el número de muertes anuales triplica la de los accidentes de tráfico); 5. Los copagos se han tratado de instalar como lógica de amortización, encubriendo un repago que afecta primordialmente a los estratos de bajos ingresos.

9.2. El desmantelamiento del sistema sanitario público en el Estado español

LOS SUPUESTOS POLÍTICO-ECONÓMICOS BÁSICOS TRAS EL PLAN DE PRIVATIZACIÓN

En España, los principales mecanismos mediante los que se está llevando a cabo la desarticulación de la red sanitaria pública y el fortalecimiento de los centros privados son: la desregulación de los servicios sanitarios públicos, creando capital ficticio a través de la separación de la financiación y la provisión, lo que permite la desviación de servicios al sector privado; la incentivación de una presencia cada vez mayor del sector privado dentro del Sistema Nacional de Salud, en general a un coste mayor; deteriorando la imagen de la sanidad pública mediante los medios de comunicación y recortes presupuestarios que suponen un empeoramiento de facto; estableciendo copagos y fomentando el aseguramiento privado. A la postre, se pretende segmentar la asistencia sanitaria, con un sector privado que atienda a las clases altas y medias-altas y el estableciendo una nueva beneficencia para los sectores de asalariados con menor poder adquisitivo, parados y pensionistas.

Las estrategias que incluyen estas medidas y otras se aplican básicamente siguiendo dos formatos, con diferentes grados de solapamiento entre ellos en cada Comunidad Autónoma. Por un lado, estaría lo que podría denominarse "vía rápida" de transformación del sistema sanitario, que abordaría el cambio de la Ley General de Sanidad para arbitrar un sistema dual de seguros/beneficencia y/o el establecimiento de copagos generalizados (farmacéutico, consultas, hospitalización, etc.). Esta es la versión aplicada en el intento de privatización brusca y cuasi completa del sistema sanitario madrileño que, como ha podido comprobarse, tiene como principal debilidad el hecho de desencadenar una amplia contestación social. La otra opción, la "vía lenta", consiste en actuaciones en las Comunidades Autónomas de distinta índole, pero convergentes y complementarias (por ejemplo, con privatizaciones, recortes, externalizaciones, copagos menores en temas secundarios, etc.).²⁰⁰ Paralelamente, se avanza en la promoción del aseguramiento privado. Esto permite excluir a sectores importantes de las capas medias del sistema público, debilitándolo y descapitalizándolo, destinándolo así a un acceso limitado, que con el tiempo

199. Informe de la FADSP, *La peligrosa relación entre la industria y los profesionales sanitarios*. <http://www.fadsp.org/index.php/sample-sites/manifiestos/957-la-peligrosa-relacion-entre-la-industria-y-los-profesionales-sanitarios>

200. Mariano Sánchez Bayle, *Informe 6 del Observatorio de Salud GREDs-EMCONET*. Sinpermiso, 2011. http://www.upf.edu/greds-emconet/_pdf/observatoriosalud6.pdf

deverá caridad en el caso de los sectores sociales más débiles de la clase trabajadora.

LOS INSTRUMENTOS LEGALES USADOS EN LA PRIVATIZACIÓN SANITARIA EN EL ESTADO ESPAÑOL

Según un informe de la Federación de Asociaciones en Defensa de la Sanidad Pública (FADSP),²⁰¹ los procesos comentados más arriba se desarrollan con la complicidad de los poderosos organismos internacionales controlados por los gobiernos de los países más ricos, como el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio, el FMI, la ONU, la OMS y la UE. La aplicación de las estrategias neoliberales en los servicios sanitarios están orientadas por la denominada "Tríada neoliberal": adelgazamiento del sector dependiente del Estado e introducción de copagos, expansión del sector privado y desregulación del sector público.

En su informe de 1987 sobre "Financiación de los servicios sanitarios: un programa de reformas", el Banco Mundial recomendó cuatro medidas para aplicar en todos los sistemas de salud: trasladar progresivamente el gasto sanitario no cubierto por los impuestos a los usuarios de los sistemas sanitarios públicos; introducir seguros privados para cubrir los principales riesgos para la salud; potenciar la utilización de los servicios privados con cargo a fondos públicos; y descentralizar y fragmentar los sistemas de salud pública para promover la competencia interna de proveedores. Posteriormente, en 1993, el Banco Mundial publica su "Informe sobre el Desarrollo en el Mundo" donde se propone la introducción de empresas privadas en los sistemas sanitarios públicos y se recomiendan dos medidas para la mejora de la eficiencia en la asignación y gestión de los recursos sanitarios: entrada de una dinámica mercantil los sistemas sanitarios, promoviendo la competencia entre proveedores públicos y privados y recortes de recursos y externalización (privatización) de los servicios, potenciando las intervenciones de alta efectividad y bajo coste. Esta reorientación estratégico-ideológica está orientada a introducir el mercado en espacios que antes le estaban vetados y reservados al Estado.

La OMC es un claro inductor del proceso por el cual se pretende reducir el papel de los estados en materia de salud, dejando que ésta quede cada vez más en las decisiones individuales y el acceso a servicios privados. Ello está generando e incrementando la desigualdad y dificultando el acceso a los servicios a la población con menos recursos. Esta estrategia ha conseguido (con el apoyo de los gobiernos de los países desarrollados) modificar la orientación de la OMS, que ya no rechaza la participación privada en los sistemas públicos, si bien propone la necesidad de control y seguimiento continuo de la aplicación de estas medidas. En España estas recomendaciones fueron recogidas por el llamado Informe Abril, realizado en 1992 para reformar el sistema sanitario, y han servido de guión a los sucesivos gobiernos para promover las privatizaciones.

Los propósitos generales del Informe eran: promover la responsabilidad de los gestores, para lograr una

mayor eficiencia de los recursos ("Autonomía empresarial"); libertad de elección para poder introducir el mercado y la competencia en el sistema sanitario; promover la conciencia de coste en el profesional y en el usuario (copagos); y suscitar la creación de estructuras más flexibles y autónomas en su gasto (trasformar los centros en empresas).

Para alcanzar dichos objetivos, se proponían las siguientes medidas:

- Promover la colaboración con el sector privado, separando la compra de la financiación de los servicios (que el sector privado compita con seguridad jurídica con el público).

- Modificar el régimen jurídico del sistema sanitario para transformar los centros sanitarios públicos en empresas (introducir nuevas formas de gestión, cambiando el estatuto jurídico de los centros proveedores de salud).

- Flexibilizar el régimen de personal para estimular la productividad empresarial, incrementar la flexibilidad normativa para adaptar las necesidades de recursos humanos y acabar con las garantías del sistema estatutario (precarización y despenalización del despido).

- Abandonar la gestión pública en la asistencia sanitaria, para utilizar las modernas técnicas de gestión empresarial que agilizan los trámites, definen responsabilidades y delegan autoridad, que han servido de inspiración para la actual propuesta de Unidades de Gestión Clínica, que fragmentaran los centros sanitarios en múltiples empresas independientes que compiten entre sí (autonomización y promoción de la competencia).

- Desarrollar sistemas de información para la clasificación de los pacientes y la facturación de los servicios, según los costes empresariales de los procesos (implementación de costes "tipo" por cada acto sanitario y facturación).

- Contratación externa: hacer con medios propios sólo lo que no se puede hacer con medios ajenos, priorizando la subcontratación de los servicios (externalización, lo que a su vez es sinónimo de desarticulación de los intereses y representación de los trabajadores).

La negociación entre la OMC y la UE del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS), fue llevada a cabo con total opacidad por el comisario de comercio de la Comisión Europea. Este proceso fue supervisado y controlado por importantes lobbies multinacionales. El propio comisario de economía, Pascal Lamy, nombrado posteriormente presidente de la OMC, llegó a plantear en el US Council for International Business en 1999 que "si la UE quiere acceder a los mercados sanitarios de otros países no puede mantener sus mercados protegidos; lo que exige aceptar ciertos costes y sacrificios", es

201. Informe de la FADSP, *Los cinco Instrumentos legales que están detrás del desmantelamiento y privatización de la Sanidad Pública*, 2015. <http://www.fadsp.org/index.php/sample-sites/manifiestos/1009-los-cinco-instrumentos-legales-que-estandetras-del-desmantelamiento-y-privatizacion-de-la-sanidad-publica>

decir, facilitar la entrada de empresas multinacionales estadounidenses en la sanidad pública y “negociar fuera de las miradas curiosas de los ciudadanos atentos”.

Los puntos del Acuerdo están dirigidos a: eliminar barreras para la implantación de empresas sanitarias en cualquier país; abrir los sistemas sanitarios a la libre competencia; y permitir la libre circulación de capitales y empresas sanitarias en países de la Unión Europea.

En materia sanitaria, el aspecto más relevante del AGCS y del todavía en vías de aprobación TTIP (por sus siglas en inglés; acuerdo transatlántico para el comercio y la inversión en castellano) es la inclusión de una trampa contable destinada a favorecer y potenciar al sector privado: aunque limitando el endeudamiento público, el acuerdo admite que si éste se contrae recurriendo a la financiación público-privada el Eurostat no lo contabilizará como tal. Así, a la vez se potencia la creación y se subvencionan consorcios privados con dinero público, permitiendo la privatización durante largos períodos (20-40 años) de los nuevos centros sanitarios. Como consecuencia de esta medida, las constructoras, las multinacionales de servicios, las grandes auditoras (Price Waterhouse Cooper, Deloitte) y los bancos están consiguiendo enormes beneficios a costa de los fondos públicos que los gobiernos europeos destinan a sanidad (que suponen entre el 5 y el 12% del PIB). Como resumía Javier Padilla en un artículo, “los efectos que el TTIP puede tener en el sector sanitario son, principalmente, dos: 1) Incrementar la apertura y facilidades para que empresas aseguradoras de los Estados Unidos puedan implantarse en los países miembros de la Unión Europea, dotando sus inversiones de una mayor seguridad jurídica y disminuyendo la soberanía en la gestión de ciertos sectores por parte de los países de la Unión. 2) Blindar los procesos de liberalización y privatización emprendidos en los últimos años en los países de nuestro entorno. Afirmar que estos serán los efectos del TTIP no es un ejercicio de adivinación, sino la consecuencia directa de observar quiénes han sido los que han diseñado e interferido en la redacción de sus medidas. Como se puede ver en la web de Corporate Europe Observatory, el 92% de las reuniones de la Comisión Europea fueron con lobbies empresariales privados, y solo el 4% con representantes de los intereses públicos; además, las empresas del sector sanitario y farmacéutico se encuentran en el top 10 de las que más presión han ejercido durante la redacción del TTIP”.

LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

La privatización sanitaria se inició en España poco después de aprobarse la Ley General de Sanidad (1986), cuestionándose así el modelo de sanidad pública que propugnaba dicha ley. Los fenómenos de privatización han tenido una intensidad variable según las CCAA atendiendo tanto al grupo político en el gobierno como a otras circunstancias. En cualquier caso el fenómeno privatizador se profundizó y diversificó a partir de la finalización de las transferencias en materia sanitaria en

2001 y se ha acentuado en los últimos años. Según un estudio reciente de la FADPS,²⁰² cuya principal limitación, aclaran sus autores, es la ausencia de transparencia de las administraciones sanitarias, viéndose enormemente dificultada la búsqueda de datos homogéneos para todas las CCAA, que analiza los grados de privatización por los que se ven afectados las mismas, varían notablemente. La clasificación ordenada de mayor a menor grado de privatización es la siguiente: Madrid, Catalunya, Galicia, Baleares, Canarias, País Vasco, Aragón, Castilla y León, Valencia, Cantabria, Navarra, Rioja, Andalucía, Asturias, Castilla la Mancha y Extremadura.

El gasto sanitario privado se incrementó en un 7,3% en 2014 debido fundamentalmente a los copagos y a los recortes en la sanidad pública (se produjo un recorte presupuestario de las CCAA del 13,7% entre 2009 y 2013), observándose un mayor aumento del gasto privado allí donde más disminuyeron los presupuestos públicos. Los datos para cada CCAA se corresponden de manera fundamental a 2013 y algunos a 2014, por lo que, aunque todavía no hay datos disponibles sobre el año 2015 desglosados por CCAA, previsiblemente se habrán modificado a peor en la mayoría de ellas, ya que ha continuado el impacto de las políticas privatizadoras.

EL CASO DE CATALUNYA²⁰³

El sistema sanitario catalán se ha caracterizado, desde la transferencia de las competencias en materia de salud desde el Gobierno central en los años ochenta, por su complejidad. Especialmente definitorio de este sistema, en comparación con el resto de sistemas de salud de las otras comunidades autónomas, es el lento proceso de solapamiento y constante interacción entre los proveedores públicos y privados (incluida la beneficencia y las “entidades sin ánimo de lucro”). El proceso de privatización progresiva de la sanidad catalana ha sido subrepticio, pasando desapercibido a ojos de gran parte de la población, de los usuarios y de los mismos profesionales de la salud. La creación de fórmulas de gestión privada de los entes públicos ha sido la medida más reciente de las implementadas que más influencia ha tenido en la conformación definitiva de un sistema, que a medio plazo, aspira, según los objetivos de sus gestores durante las últimas dos décadas (fundamentalmente vinculados al partido CDC, pero en ocasiones con la connivencia del PSC y de ERC en el Parlament), a un sistema fundamentalmente privado, de acceso a través de mutuas de trabajo o privadas, a los recursos de baja o media

202. Informe de la FADSP, *Los Servicios Sanitarios de las CCAA*. 2015. <http://www.fadsp.org/index.php/observatorio-ccaa/informe-2015>

203. Nos inspiramos fundamentalmente en: Ana Martínez, Montse Vergara, Joan Benach y Gemma Tarafa, Grupo de trabajo sobre el impacto de la privatización de la sanidad en Catalunya. *Cómo comercian con tu salud. Privatización y mercantilización de la sanidad en Catalunya*. GREDS-EMCONET, 2014. http://www.upf.edu/greds-emconet/_pdf/INFORME_FINAL.pdf

complejidad, en el que la parte relativamente pública que quede, de alto nivel de complejidad, se restrinja exclusivamente a la atención de aquellos pacientes que sea demasiado caro tratar en la privada, tanto por la formación de sus profesionales como por el material requerido. Cada vez un porcentaje menor de pacientes podrá acceder a tanto a un formato como al otro, por lo que se generarán circuitos de beneficencia para los que no puedan costearse un seguro en salud.

La mercantilización en el sistema sanitario catalán ha adoptado múltiples formas en las últimas dos décadas, desde la dirección y el aumento de las licitaciones y conciertos, a la creación y diversificación de un mercado sanitario con empresas públicas y privadas (con o sin ánimo de lucro). Actualmente se caracteriza porque su complejidad, al contrario de lo que cabría suponer por la superposición de estructuras y órganos de decisión, permite una mínima rendición de cuentas y una cesión progresiva de poder en la toma de decisiones a los proveedores. En la historia de la privatización del sistema sanitario catalán hasta los años más recientes, desde que se inició la crisis económica que los actuales gestores están aprovechando para cerrar el modelo de privatización, cabe destacar dos momentos: la aprobación de la Ley de Ordenación Sanitaria de Catalunya (LOSC) de 1990, que definió el modelo mixto de provisión y separó las funciones de compra y provisión de servicios; y la reforma de la LOSC de 1995, que oficializó explícitamente la introducción del “ánimo de lucro” en la sanidad pública.

Cuando se iniciaron las transferencias en materia de salud, Catalunya ya tenía un sistema público con muy particular. Mientras en el ámbito de la atención primaria, más del 90% de los recursos se gestionaban por el INSA-LUD, tan sólo el 30% de las camas hospitalarias estaban gestionadas directamente por éste (exactamente la proporción inversa al resto del estado, donde el INSALUD gestionaba el 70%). La conservación de los centros de distinta titularidad en el nuevo sistema público se justificó como el medio para evitar los sobrecostes derivados de la creación de nuevas entidades. Así, pues, esto permitió un sistema mixto desde un buen principio, que se vio fortalecido con las nuevas doctrinas que los gestores formados en Estados Unidos adoptaron e implantaron, atribuyéndole mejores resultados en términos de eficiencia -concepto harto difícil de definir en salud pública- a la gestión descentralizada, autónoma, desde el ámbito privado y con mayor flexibilidad. Así, Catalunya ha tratado progresivamente de reforzar este sistema a través de diversas modificaciones normativas y distintas regulaciones de la concertación con centros no-ICS. Entre ellas destacan la reordenación del ámbito hospitalario, inicialmente a través de la creación del Consorci Hospitalari de Catalunya y posteriormente de otros consorcios públicos (agrupación de hospitales públicos no pertenecientes a la Conselleria de Salut) y de “Empresas Públicas”, que se iniciaron a principios de los noventa con el objetivo de gestionar algunos de los recursos públicos. En el ámbito de la atención primaria, a partir de la LOSC se introdujo el ánimo de lucro en su gestión, generándose las EBAs (Entidades de Base Asociativa), en las que los propios pro-

fesionales son accionistas y gestores. Todas estas modificaciones han permitido la entrada de agentes privados en la gestión y provisión de la salud. Posteriormente a la reforma de la LOSC, son varios los decretos que han acabado definiendo el llamado Sistema Integral de Salud de Catalunya (SISCAT) como una “red de redes” integrada y coordinada (Decreto 196/2010), en la que la concertación y la subcontratación siguen siendo las piezas clave del modelo privatizador.

Por otro lado, desde el principio de la crisis económica, el gobierno de la Generalitat ha aplicado recortes sistemáticos en centros públicos. EREs, despidos injustificados, cierre de plantas e incluso hospitales enteros, han sido medidas habituales en los últimos siete años. Mientras tanto, se han firmado conciertos y “alianzas estratégicas” con centros privados que mayoritariamente habían pasado a formar parte del holding hospitalario IDC-Salud (antes Capiro), que ha visto incrementarse sus beneficios en un 127% en los dos últimos años. Mientras tanto, el empeoramiento transitorio de la asistencia en los centros públicos, ejemplificado de forma paradigmática en largas colas de espera en los servicios de urgencias y cierre de quirófanos, ha supuesto asimismo un empeoramiento de su imagen de cara a la sociedad o, cuando menos, un acicate para que aquellos que se lo podían permitir acudiesen a la privada, previa contratación de una póliza ad hoc. El Plan de Reorganización Asistencial Territorial (RAT), puesto en práctica en 2014, ha redistribuido las áreas de influencia de los grandes hospitales públicos de manera que un porcentaje importante de los pacientes tienen ahora como primer centro de contacto un hospital privado de su nueva área, en su mayoría pertenecientes a IDC-Salud (en Barcelona, por ejemplo, el Hospital Sagrat Cor, el Hospital Plató o la Clínica Sagrada Familia). Asimismo, pacientes que hacía años que acudían a un especialista en un centro determinado, en ocasiones subespecialistas que sólo se hallan en un centro, han sido remitidos a sus respectivos médicos de cabecera para ser atendidos de patologías tan infrecuentes o de tan difícil manejo como la sensibilidad química múltiple o determinadas enfermedades autoinmunes.

Los resultados de las últimas elecciones en Catalunya no son halagüeños con respecto a los posibles derroteros que pueda tomar el sistema sanitario catalán en lo venidero. Los ganadores son los que han inducido los cambios comentados en esta sección.

9.3. Las consecuencias de las reformas sanitarias en la vida cotidiana

DETERMINANTES SOCIALES DE LA SALUD. DESIGUALDADES EN SALUD: EL CASO DEL GÉNERO Y DEL AMBIENTO DOMÉSTICO²⁰⁴

204. Fuentes principales: Joan Benach, *Informe 1 Observatorio de Salud*. GREDS-EMCONET, Sin Permiso 2011 http://www.upf.edu/greds-emconet/_pdf/observatoriosalud1.pdf y Lucía Artaco, *Informe 4 Observatorio de Salud*. GREDS-EMCONET, Sin Permiso 2012 http://www.upf.edu/greds-emconet/_pdf/observatoriosalud4.pdf

Además de los factores orgánicos que son causas conocidas de enfermedad, a los que dirige habitualmente su atención el sistema sanitario, existe una serie de causas en general completamente desatendidas. Estas causas constituyen un conjunto de factores sociales, económicos y políticos que están en la base de las causas inmediatas atendidas por la mirada médica actual. Estos determinantes sociales de la salud no son de carácter natural, sino que su incidencia en la sociedad dependerá de las decisiones políticas que afectan al sustrato económico-cultural de los diferentes grupos que la integran. La clase social, el género, la etnia o la procedencia geográfica son algunos ejemplos de condiciones determinantes de la potencial salud, entendida en su pleno sentido, que un individuo previsiblemente podrá alcanzar a lo largo de su vida, influyendo en factores tan limitantes para el pleno desarrollo como son el nivel de ingresos, el nivel educativo, la precariedad laboral, la sobrecarga doméstica, la inestabilidad familiar, el agravio comparativo por razón de sexo o raza, etc., que se concretan en la alimentación, el consumo de tabaco, los trastornos emocionales y psiquiátricos graves, la higiene habitacional, los hábitos de ejercicio o la exposición a enfermedades ocupacionales entre otros. La Comisión de Determinantes Sociales de la Salud de la OMS apunta que la combinación inadecuada de esos determinantes sociales la que daña la salud y crea desigualdades. Por lo tanto, debe insistirse en recalcar que la realidad es muy diferente a lo que describen las autoridades sanitarias o los medios de comunicación: las causas más importantes del deterioro de la salud de la población en general no son ni genéticas ni derivados de actitudes “insanas” a nivel individual. Las causas de los determinantes sociales se producen por las distintas elecciones y prioridades políticas de los gobiernos, las empresas, los sindicatos y las diversas fuerzas sociales que tienen algún tipo de poder político. Así pues, la desigual distribución en el poder económico y social existentes, entre y dentro de los países, es la que condiciona las políticas sociales elegidas, que a su vez influirán en la salud de las personas. La desigualdad en salud aqueja especialmente a las clases sociales más oprimidas y explotadas de la sociedad: los trabajadores y trabajadoras pobres en situación de precariedad laboral y sistemáticamente explotados, las mujeres pobres desempleadas que viven solas con sus hijos, los inmigrantes en situación de ilegalidad y sin recursos objetos de discriminación, las personas excluidas, ‘sin techo’, o en situación de grave marginación social.

La salud laboral se ha centrado tradicionalmente en la exposición a riesgos de seguridad, higiene y riesgos ergonómicos y psicosociales, pero ha olvidado la influencia del trabajo doméstico y familiar sobre la salud. Igual que el trabajo remunerado, el no remunerado implica la exposición a riesgos de seguridad, de higiene, ergonómicos y psicosociales, pero los accidentes y las enfermedades relacionados con el trabajo doméstico y familiar no se recogen ni se previenen de manera sistemática. Desde la perspectiva de las mujeres esto es muy importante, ya que son mucho más frecuentes en el sexo femenino. El ámbito doméstico puede ser una fuente de exposición a

sustancias químicas peligrosas: por ejemplo, es conocida la relación entre el trabajo de limpieza y el asma. El trabajo doméstico implica también la exposición a riesgos ergonómicos y psicosociales tales como los relacionados con el cuidado de las personas con discapacidad que, además de un esfuerzo físico y mental, a menudo supone una excesiva exigencia emocional. Además de ser una fuente potencial de exposición a diferentes riesgos, el trabajo es también uno de los ejes principales de la vida y de la identidad de las personas; sin embargo, mientras que el trabajo remunerado es una fuente de estatus, poder y oportunidades, el trabajo doméstico y familiar está socialmente infravalorado. En este sentido se ha recalorado que, a la hora de considerar los determinantes sociales de la salud de las mujeres, sería un error olvidar las influencias que emanan de la sociedad más allá del puesto de trabajo, como el patrón de poder y la subordinación en el hogar, ya que las mujeres no tienen todavía el poder de obligar a los hombres a compartir el trabajo doméstico y de cuidado (y no importa cuán alta sea la cualificación del trabajo de la mujer). La división sexual del trabajo que asigna a las mujeres el trabajo doméstico y familiar y a los hombres el papel de sostén de la familia, es el punto de partida.

LA REFORMA LABORAL Y SU IMPACTO EN LA SALUD

La reforma laboral impuesta por el gobierno del Partido Popular, especialmente a partir de la aprobación del Decreto-Ley 3/2012 representa una agresión neoliberal sin precedentes históricos recientes a los derechos laborales de millones de trabajadores y trabajadoras, abaratando y facilitando los despidos, debilitando los convenios colectivos y fortaleciendo los “acuerdos” individuales, precarizando el mercado laboral y empeorando las condiciones de trabajo mediante la “flexibilidad interna”. Aunque no disponemos de los estudios sociológicos, laborales, epidemiológicos y de salud pública que permitan medir su impacto real, el aumento del desempleo que ha conllevado genera riesgos que dañan la salud y aumentan la probabilidad de enfermar²⁰⁵. El estrés crónico produce graves problemas de salud como la depresión (tres veces más que en quienes trabajan), “engancharse” a drogas (legales o ilegales), padecer enfermedades cardiovasculares (angina, infarto de miocardio, etc.), morir prematuramente o suicidarse. Los problemas empeoran en las familias obreras, los pobres y las madres solas con hijos. Por ejemplo, en los parados sin subsidio los problemas de salud mental se multiplican por tres en profesionales y por siete en trabajadores manuales, riesgos que se reducen mucho cuando hay subsidios. Junto a los “desempleados oficiales” hay cientos de miles de parados encubiertos y todavía más trabajadores en situación de grave precariedad laboral. La mayoría de factores que favorecen el aumento de la

205. Joan Benach y cols. Informe 3 Observatorio de Salud. GREDS-EMCONET, Sin Permiso 2012. http://www.upf.edu/greds-emconet/_pdf/observatoriosalud3.pdf

flexibilidad interna de las empresas aumentarán los factores de riesgo de trabajadoras y trabajadores, lo cual se traducirá en más accidentes de trabajo, problemas de salud y enfermedades y un mayor riesgo de morir prematuramente. Por ejemplo, la inseguridad laboral en las condiciones de trabajo, en especial la crónica, empeora la salud física (problemas cardiovasculares, aumenta el sobrepeso y la obesidad, el nivel de colesterol, la tensión arterial) y mental (mayor ansiedad, más trastornos del sueño), incrementando el número de visitas médicas. Una distribución irregular de la jornada de trabajo, en especial el trabajo a turnos, así como las largas jornadas de trabajo debidas a las prolongaciones de jornada, incrementan la fatiga (especialmente en el trabajo nocturno), los accidentes y el riesgo de tener trastornos cardiovasculares, amén de producir trastornos del sueño y mayores dificultades para responder a las demandas del espacio doméstico-familiar y del espacio asalariado. En las empresas con procesos de ajustes de plantillas, ya sea a través de la no renovación de contratos, de los despidos individuales o de los expedientes colectivos de regulación de empleo, se produce un empeoramiento de las condiciones, de los riesgos psicosociales y de la

salud entre el colectivo superviviente. El miedo a ser despedido, la precarización del empleo y el menor poder de los trabajadores favorecen la extensión del llamado "presentismo" laboral (la presencia de los trabajadores en sus puestos de trabajo aun estando enfermos). En España, un estudio muestra como el "presentismo" ha aumentado notablemente en los últimos años debido a la actual crisis económica: desde un 45% en 2010 al 85% en 2012, lo que significa que actualmente ocho de cada diez trabajadores pasan más horas de las establecidas en sus puestos de trabajo. Entre quienes alargan su jornada en la empresa, seis de cada diez argumentan que lo hacen por temor a perder su empleo, mientras que el 24% se queda en su puesto porque falta personal (Randstad, 2010). El presentismo aparece con mayor frecuencia en los colectivos con más dificultades para hacer valer sus derechos. Los cambios en las relaciones laborales de la reforma laboral facilitan la reducción de salarios y la renta de las familias, lo cual contraerá aún más el consumo y el PIB. Todo ello repercute en un aumento de la pobreza y en un mayor número de "trabajadores pobres", con el efecto final de una mayor desigualdad social.



10. ¿Qué se esconde detrás de la factura de la luz?

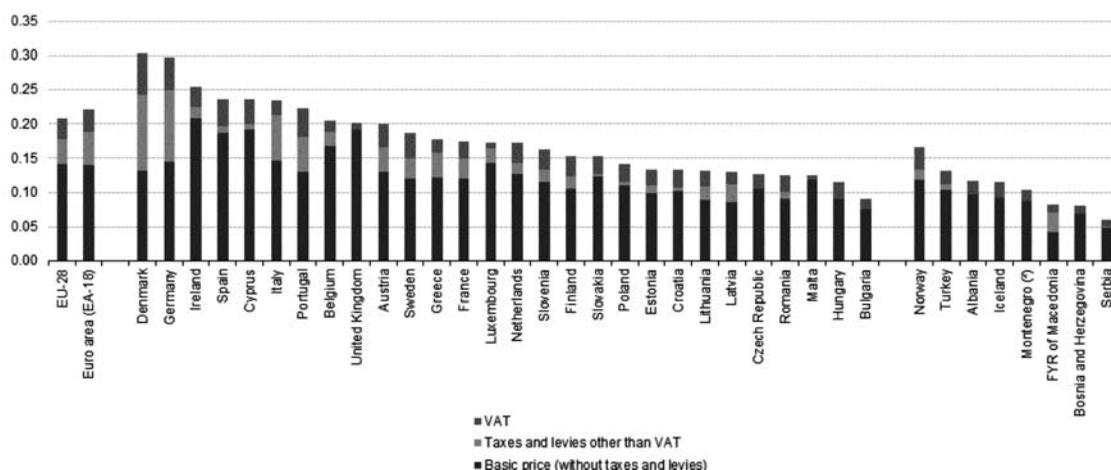
10.1. Introducción

En los últimos años en España se ha hablado mucho de cuánto ha aumentado la factura de la electricidad, o lo que normalmente llamamos el recibo de la luz. De hecho, en este país, desde el inicio de la crisis este recibo ha aumentado un 54%.²⁰⁶ Es más, aunque el nivel de renta y salarios medios no sean de los más elevados de la Unión Europea (UE), las familias y empresas no energéticas localizadas en España, como se puede observar en el Gráfico 19, son de los que pagan el precio básico más elevado de toda la UE (el cuarto más alto si tenemos en cuenta los impuestos, y el segundo si no los tenemos).

El precio de la electricidad es decisivo para los hogares y para asegurar el buen funcionamiento de las empresas, pues en una sociedad como la nuestra, el uso de la electricidad es imprescindible para infinidad de actividades básicas de nuestra vida cotidiana. La dependencia de la electricidad ha ido aumentando mucho en los últimos años, hasta el punto que un apagón hoy en día, no sólo nos deja sin luz en casa, sino que nos dejaría incomunicados, sin poder trabajar, sin poder hacer ninguna gestión, sin tomar un café y sin un sinnúmero de cuestiones.

206. *El precio de la luz subió en España el doble que en la UE durante la crisis*, El País, 21-10-2015. http://economia.elpais.com/economia/2015/10/20/actualidad/1445340182_202731.html

Gráfico 19. Comparativa del precio (euros por kWh) de la factura de la luz en los países de la Unión Europea (segunda mitad 2014). Fuente: Eurostat.



(*) Annual consumption: 2 500 kWh < consumption < 5 000 kWh.

(*) Taxes and levies other than VAT are slightly negative and therefore the overall price is marginally lower than that shown by the bar.

Source: Eurostat (online data code: nrg_pc_204)

Es la vital necesidad de suministro eléctrico y las actividades de las personas de un determinado territorio lo que lleva a que la electricidad sea considerada un servicio público, pues como sociedad consideramos que toda la población que vive y todas las actividades que se desarrollan en un espacio político (ciudad, región, país, o entidad supranacional) tienen –el mismo– derecho a un adecuado suministro energético a un precio asequible.

Implícitamente, la consideración de servicio público de las actividades vinculadas con el suministro eléctrico (generación, transporte, distribución y comercialización), supone que en un país, cualquiera –viva donde viva o implante su actividad donde fuere– tiene garantizado el abastecimiento de electricidad al mismo precio que el que paga cualquier otro ciudadano de ese mismo país.

En un sistema de suministro de energía centralizado como el nuestro, para este tipo de garantía de suministro hay dos piezas esenciales: a) el trazado de la red, que debería ir desde cualquier lugar en el que se genere electricidad hasta el lugar habitado más recóndito de un territorio, y b) la fijación de un precio único para cada unidad de electricidad (kWh) que los ciudadanos empleamos en nuestros hogares, lugares de reunión, de trabajo o de paso, y localidades de residencia.

Estas dos piezas esenciales son las que justifican que hablemos de tarifa, en vez de precio, de la luz. Pues la tarifa es un importe fijado administrativamente, cuya función es asegurar que en espacio político determinado sea cuál sea el origen de la electricidad (solar, eólico, hidráulico, fósil o nuclear) y esté donde esté ubicado (lejos o cerca del origen, en un lugar escarpado o llano...) el usuario final, todos y todas pagaremos lo mismo. Es decir, la función de la tarifa es garantizar que nadie saldrá perjudicado o beneficiado por estar más o menos cerca de una unidad de generación eléctrica; o porque esta generación se lleve a cabo a partir de fuentes ener-

géticas gratuitas (sol, aire y agua), caras (carbón, petróleo y gas) o muy caras (uranio enriquecido). Por otra parte, como es obvio, esta tarifa debería ser suficiente para cubrir los costes integrados del sistema.

Por todo ello, consideramos que la tarifa es un instrumento de redistribución, que permite que en un espacio político determinado todo el mundo tenga el mismo derecho de uso de la electricidad y al mismo precio. Es por ello, aunque no todos en todos los países el resultado sea el mismo, que en la primera mitad del Siglo xx, la construcción –o integración de la ya existente– de la red eléctrica nacional fue asociada a los procesos territoriales de edificación nacional²⁰⁷ y, ya en la segunda mitad, la tarifa es considerada como uno más de los instrumentos redistributivos del estado del bienestar.

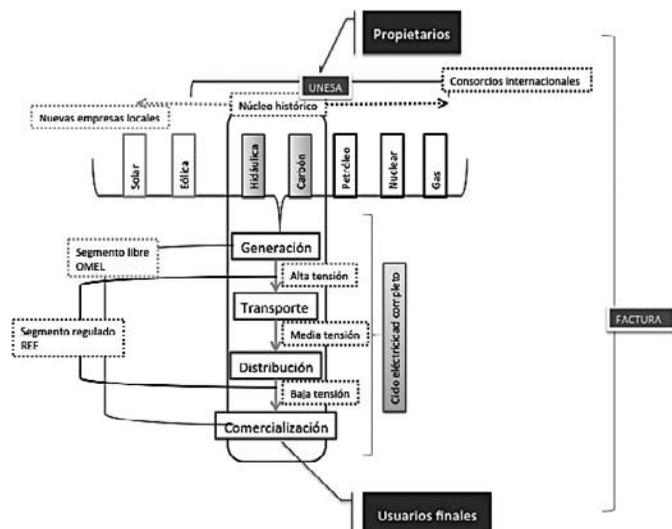
Sin embargo, como otros de estos instrumentos redistributivos, la factura de la luz se puede acabar convirtiendo en un mecanismo para la transferencia de ingresos diversos (de recursos) desde el conjunto de la sociedad hacia el sector eléctrico.²⁰⁸ Es decir, la factura se puede convertir en un mecanismo de desposesión de los clientes de las eléctricas, en beneficio de los propietarios de las mismas.

Aunque la función –al menos teórica– de la tarifa eléctrica sea clara, no lo es tanto su significado de fon-

207. Muchos de estos procesos se dieron en Europa después de la Primera Guerra Mundial, como parte de las políticas de “afirmación” y de seguridad nacional. Lo mismo puede decirse para el caso de la URSS, cuando Lenin afirmó que ésta se creaba por el poder de los soviets y la electrificación.

208. ODG (2015:8), define la tarifa como *el principal mecanismo regulatorio por el cual se transfieren ingresos diversos desde el conjunto de la sociedad hacia las diferentes estructuras que forman el sector, y es el instrumento que pone en contacto a la ciudadanía de a pie con dichas estructuras.*

Gráfico 20. Componentes del sistema eléctrico en España. Fuente: elaboración propia.



do. La tarifa es un precio administrativo, pero ello no quiere decir que tal precio sea arbitrario. De hecho, no debería serlo.

La tarifa, que debería reflejarse en la factura, ha de ser considerada como un precio resultado de todo el proceso que va desde que una fuente bruta de energía primaria hasta que acaba en nuestros domicilios en forma de electricidad útil para sus uso inmediato, y en el que intervienen diversos agentes (propietarios de los recursos naturales, empresas públicas o privadas, gestores del sistema y del mercado, reguladores, legisladores...). Por lo tanto, el precio, o la tarifa, ha de cubrir todos los costes de las diferentes fases del proceso –cadena eléctrica– y ha de asegurar una remuneración a los distintos agentes que participan en este proceso.

Ambos aspectos son problemáticos. En primer lugar, porque la parte de la remuneración que reciba cada agente, no sólo estará en función de la actividad que realice, sino de su capacidad de pactar con o de imponerse a los demás. Así, por ejemplo, en un sistema realmente público y estatal con clara vocación de servicio público, la remuneración de los agentes será la razonable, aquella que se requiere para seguir realizando la actividad y las inversiones. Por el contrario, en un sistema privatizado, regulado, pero controlado por grandes monopolios, la remuneración incluirá las rentas (los beneficios) de monopolio y, en los casos más extremos, un drenaje de recursos desde los usuarios finales hacia las empresas eléctricas. Entre ambos puntos, se encuentra un amplio abanico de posibilidades.

En segundo lugar, por una dificultad, por no decir imposibilidad,²⁰⁹ intrínseca de determinar con claridad los costes reales de la generación de la energía eléctrica. Para entender esta cuestión basta con pensar cómo podemos contabilizar realmente el coste de una central nuclear, del uranio enriquecido que introducimos en ella como combustible, por no decir ¿cómo contabilizar el coste de sus residuos o el coste económico y social de la destrucción de vida y recursos consecuencia de una

catástrofe como la de Chernobil o Fukushima?; o basta con intentar valorar cómo contabilizar el coste de una central hidroeléctrica en un pantano construido hace un o medio siglo; o...a cuánto deberíamos contabilizar el carbón que alimenta a las centrales termoeléctricas.... Es más, ¿Cómo podríamos cuantificar realmente todo ello, si todos estos elementos distintos generan, cada uno con una tecnología diferente, un único flujo homogéneo que circula por las redes, la electricidad?

10.2. ELEMENTOS DE LA TARIFA ELÉCTRICA

Veamos todas estas cuestiones de forma más concreta, a partir de la información contenida en el Gráfico 20. Para ello, introduciremos, también, algunos conceptos básicos.

¿QUÉ ES LA CADENA ELÉCTRICA?

En la parte central del gráfico vemos la Cadena eléctrica (CE) o ciclo de la electricidad. Esta es la que se obtiene a lo largo del proceso de transformar una fuente de energía primaria en electricidad final útil: la que finalmente utilizamos en nuestras múltiples facetas de la vida cotidiana.

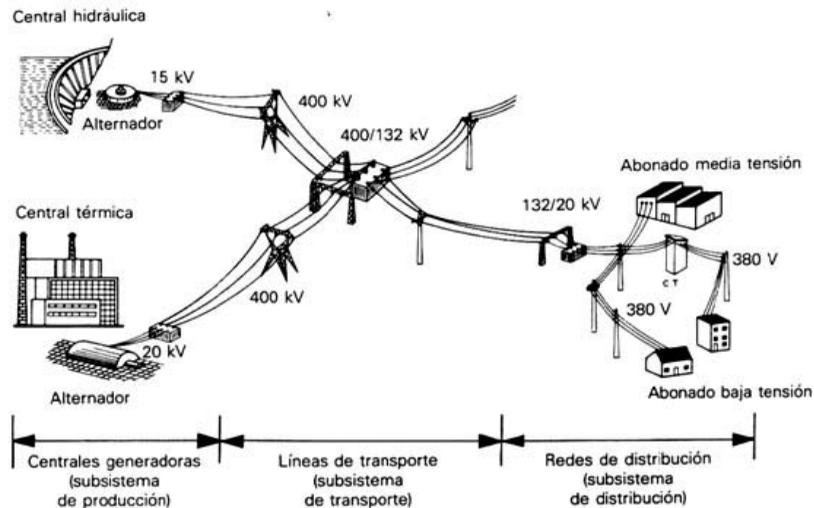
Esta cadena está compuesta por tres eslabones, interconectados por una sucesión de procesos, que transforman la energía primaria en una electricidad ajustada a su uso final. Además de estos eslabones, la cadena tiene un candado, que es el que nos permite el acceso de los usuarios finales a la electricidad. Los tres eslabones son la energía primaria, la energía secundaria y la energía final.

- La *energía primaria* (EP) es la que se obtiene directamente de la naturaleza. Puede ser el calor o energía

209. Para una discusión sobre este aspecto véase Hermann Scheer, *Autonomía Energética*, Icaria&Antrazyt, 2009.

Gráfico 21: Esquema de funcionamiento de la industria eléctrica.

Fuente: Matías Nso.



térmica obtenida al quemar el carbón, el petróleo, o el gas o bien al fisurar el uranio; como puede ser la energía potencial que tiene un salto de agua, un rayo de sol, el soplo del viento o el movimiento de las mareas.

- La *energía secundaria* (ES), en este caso²¹⁰ es la generación de electricidad a partir de la EP. Cada EP requiere de una tecnología concreta y diferente para conseguir un mismo flujo homogéneo capaz de circular por las redes, la electricidad. La ES no se puede utilizar directamente, hay que transformarla y transportarla para ser utilizada en nuestras casas, empresas y territorios.

- La *energía final* (EF) es la ES que se adapta a las necesidades de uso final y se distribuye a los usuarios de todo tipo (lo que las empresas eléctricas denominan "demanda"). Ello significa, que más allá del proceso de transformación de EP en ES, existen unos mecanismos que transportan la electricidad desde el lugar que se genera hasta el lugar de uso final. Esto es lo que, en nuestro modelo eléctrico actual, llamamos transporte y distribución, que consiste en el proceso mediante el cual mientras la electricidad viaja desde su origen a nuestras casas, va transformando su tensión, pasando de la alta tensión a la media y a la baja tensión.

- Además de estos eslabones, la cadena eléctrica tiene un candado, que es el que establece quién y en qué condiciones tendrá acceso a la EF, convertida en útil. La forma de este candado no es una cuestión técnica. Por el contrario, es el resultado del tipo de organización económica, política y social que, en última instancia, es quién establece "quién", "dónde" "cómo" y "cuándo" tendrá acceso al suministro eléctrico. Aunque decirlo sea una verdad de Perogrullo, aunque sea técnicamente posible que la electricidad llegue a casa de uno, si no se ha contratado por falta de red o no se puede pagar (la factura representa un gasto excesivo), no se tendrá acceso a ella.

En nuestra sociedad, la llave del candado depende, fundamentalmente, de dos elementos:

- a) del grado de centralización del modo de producción de la electricidad, y
- b) de la relación de fuerza entre los usuarios finales y los productores, distribuidores y comercializadores eléctricos.

El grado de centralización de la producción de energía depende fundamentalmente de dos factores: el tamaño de la unidad de generación y la coincidencia entre el lugar de obtención de la energía y el lugar de su uso final. Así, una turbina, cerca de un río que proporciona electricidad para el funcionamiento de una fábrica, es un modo de producción de energía descentralizado, como también lo son las placas fotovoltaicas que podemos tener en nuestros tejados. En ambos casos, además, la ES es la misma que la EF, con lo que se suprime un eslabón de la cadena y el candado, si existiera, debería limitarse a cuestiones técnicas (mantenimiento, almacenaje, etc.).

Por el contrario, la producción eléctrica centralizada (PEC) es la que se produce cuando los usuarios finales de una zona, ciudad, región, país o continente, dependen para su suministro eléctrico de un o unos únicos centros de generación, normalmente alejados del lugar en el que la electricidad se usa finalmente.

Este es y ha sido el modo de producción de electricidad dominante a lo largo de toda la segunda mitad del Siglo xx, y su predominio se aceleró desde los 1980s. A pesar de que su origen está fechado a finales del Siglo xix, cuando Nikola Tesla (1856-1943)²¹¹ y George Wes-

210. Esta definición estándar difiere de la que posteriormente daremos con los itinerarios energéticos, en los que lo que llamamos energía secundaria, es simplemente la segunda fase (ver Cuadro 8).

211. Posteriormente Nikola Tesla, como se puede leer en sus ensayos *Yo y la energía* editados por Turner Noema (2011) y en el libro de José Iglesias *El Final está cerca, pero el comienzo también*, Baladre, 2014 (Capítulo 7), abogó por una distribu-

tinghouse construyeron la central hidroeléctrica en las Cataratas del Niágara (1886), con lo que se empezó a transportar la electricidad allí generada al conjunto del territorio de los Estados Unidos de América.

Las formas típicas de electricidad generada de forma centralizada son todas aquellas que se producen en las grandes centrales térmicas (carbón y petróleo), nucleares (uranio), de ciclo combinado (gas) y en las grandes centrales hidroeléctricas. Lo que caracteriza a estas formas de producción es la existencia de nudos distribuidores del que salen cables que conducen la electricidad hacia el usuario final, alejado de la unidad generadora (véase Gráfico 21).

Nuestro sistema eléctrico asume que la PEC (Producción eléctrica centralizada) es la “mejor” forma de producción de electricidad, pues aunque requiere enormes inversiones e infraestructuras, que pueden atravesar un país o continente, genera lo que los economistas llamamos economías de escala. De aquí la idea, que cuantos más usuarios dependan de una unidad de generación de energía, más eficiente será la producción. De ahí, que se asuma que la industria eléctrica es un monopolio natural.²¹²

Evidentemente, basta mirar el Gráfico 21, para darse cuenta de una cosa obvia. En este modelo, si un grupo de usuarios se queda “descolgado” de la unidad generadora, nadie más les asegurará el suministro, salvo que él mismo tenga acceso a combustibles primarios y genere energía para su propio uso. Por ello, si no se aseguran los mecanismos para que estos se puedan conectar a la red, serán excluidos del sistema –al menos, del eléctrico–. Las razones para que ello ocurra pueden ser diversas, vivir en una zona recóndita o no tener la capacidad de abonar el precio al que nos cobrarán la luz.

Por otra parte, la PEC conduce, necesariamente, a la creación de una industria verticalmente integrada. Ello significa que el tamaño y volumen de inversión de cada eslabón de la cadena viene condicionado por el anterior y determina al siguiente. A pesar de esta interrelación, no es necesario que una misma empresa realice todas las fases, aunque puede hacerlo.

Se dice que cuando la actividad de una única empresa, va desde la generación hasta la comercialización final, esta es una empresa de ciclo completo. Por el contrario, cuando una empresa sólo realiza una de las fases, hablamos de empresas generadoras, distribuidoras o comercializadoras. Intuitivamente, es claro que la capacidad de ejercer el poder de monopolio es mayor si en un modelo de PEC las empresas son de ciclo completo, que si realizan una sola de las fases.

Aunque intrínsecamente, ello se derive del concepto mismo de monopolio,²¹³ y aunque puede haber distintos grados, queremos señalar que lo que hemos explicado hasta el momento significa que en nuestro modelo energético, a priori, la relación de fuerza entra los usuarios finales y los empresas eléctricas es muy desigual, y está claramente sesgada hacia el poder de estas últimas, que por las características intrínsecas del modo de PEC pueden excluir físicamente a los usuarios finales que deseen (basta no hacer llegar la red) y que por condición

de monopolio, pueden fijar un precio de la electricidad desorbitado, que los excluya financieramente. Sencilla y llanamente no tenemos ningún control.

Es cierto, sin embargo, que el resultado final de esta relación dependerá del sentido de la justicia que tenga cada sociedad determinada en cada momento determinado y de cómo se traslade este sentido al tipo de propiedad (privada, pública o estatal) de las empresas, a la legislación y a la regulación eléctrica.

En función de ello, también la factura eléctrica podrá considerarse, en mayor o en menor medida un instrumento de captura de la renta del monopolio.²¹⁴ Así, en un extremo, si una sola empresa o un grupo muy reducido de empresas privadas controlan el ciclo de la electricidad completo y si la legislación y/o regulación pública no es muy limitativa y orientada a lograr el mejor suministro eléctrico posible para toda la ciudadanía, es muy posible que se establezcan unos precios o tarifas de la electricidad muy superiores a los costes del proceso abarcado por la cadena eléctrica. Ello será debido a que en un sistema eléctrico de este tipo, el monopolio o el oligopolio eléctrico privado podrá ejercer su poder sin trabas. En este caso, la función de la factura, será principalmente un instrumento de extracción de renta, transfiriendo dinero desde los usuarios finales (individuos o colectividades) hacia las empresas eléctricas.

En el otro extremo, podríamos tener el caso que estas empresas fueran públicas y que su objetivo, en vez de capturar la renta de monopolio, fuera suministrar la electricidad al conjunto del territorio al menor coste posible. Aquí, como ya se ha dicho, la principal función de la factura sería, como ya se ha dicho, ser un instrumento redistributivo.

¿A PARTIR DE QUÉ FUENTES PRIMARIAS GENERAMOS ELECTRICIDAD?

Otro aspecto que aparece en el gráfico es que si bien sólo hablamos de una ES, la electricidad, en él vemos

ción libre y wi-fi de energía. Antes, sin embargo, él y Edison, quien finalmente se llevó la fama y el dinero, pugnaron por electrificar Estados Unidos. Tesla es el padre de la corriente alterna, que es la que hoy en día empleamos para transportar la electricidad de un lugar a otro.

212. Se dice que existe un monopolio natural cuando un bien o servicio es producido por una sola empresa debido principalmente a que una sola empresa es capaz de satisfacer toda la demanda. Generalmente corresponden a situaciones tales como la provisión de agua potable, servicios de gas y cloacas, energía eléctrica, etc.

213. El poder de éste puede verse incrementado, si tenemos en cuenta que en muchos casos la unidad de generación de energía final está muy alejada de las fuentes de energía primaria. Este es el caso de toda la industria energética que se nutre de petróleo, gas o uranio.

214. La renta del monopolio puede entenderse como aquel beneficio extraordinario que un monopolio puede obtener gracias a su capacidad -por la ausencia en el “mercado” de otras empresas que produzcan o presten un servicio igual al suyo- de imponer el precio de venta que le plazca, en función de su propia estrategia empresarial y de beneficios.

Cuadro 8: Itinerarios energéticos. Fuente: Ramon Sans Rovira.

ITINERARIOS ENERGÉTICOS

	ENERGÍA PRIMARIA	P - S	ENERGÍA SECUNDARIA	Combustión	ENERGÍA TÉRMICA	Transformac. Termodinám.	ENERGÍA MOTRIZ	Generación eléctrica	ENERGÍA ELÉCTRICA
Combustible	100,00	P-S	GASOL	Caldera	CALOR				0,00
	Energía kWh	80%	80,00	90%	77,40				
Contaminación	100,00	P-S	GASOLINA						0,00
	kgCO ₂	0,05	5,11	0,21	26,47				
Combustible	100,00	P-S	GASOLINA	Motor de ciclo Otto			EIE		18,14
	Energía kWh	87%	87,00	87,00	20,88	22%	18,14		
Contaminación	100,00	P-S	GASOLINA	Motor de ciclo Diesel			EIE		19,35
	kgCO ₂	0,05	4,50	0,24	21,36	25%	21,50		
Combustible	100,00	P-S	GASOLINA	Motor de ciclo Otto			EIE	Generador	RED ELECT
	Energía kWh	87%	87,00	87,00	20,88	22%	18,14	90%	17,23
Contaminación	100,00	P-S	GASOLINA	Motor de ciclo Diesel			EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	0,05	4,50	0,24	21,36	25%	21,50	90%	19,35
Combustible	100,00	P-S	GASOLINA	Caldera	VAPOR	Turbina	EIE	Generador	RED ELECT
	Energía kWh	80%	80,00	80%	77,40	48%	37,15	90%	33,44
Contaminación	100,00	P-S	GASOLINA				EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	0,05	5,11	0,21	21,36	48%	26,47	90%	26,47
Combustible	100,00	P-S	CARBÓN coque	Caldera	CALOR				0,00
	Energía kWh	80%	80,00	90%	64,00				
Contaminación	100,00	P-S	CARBÓN coque	Caldera	VAPOR	Turbina	EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	0,08	8,28	0,43	34,54	48%	42,84	90%	42,84
Combustible	100,00	P-S	GN fósil	GN comp	Caldera	CALOR			0,00
	Energía kWh	84%	84,00	90%	75,60				
Contaminación	100,00	P-S	GN fósil	GN comp	Caldera	VAPOR	Turbina	EIE	Generador
	kgCO ₂	0,05	5,40	0,19	20,58	48%	30,29	90%	32,66
Combustible	100,00	P-S	GN fósil	GN comp	Caldera	VAPOR	Turbina	EIE	Generador
	Energía kWh	84%	84,00	90%	75,60	48%	30,29	90%	27,65
Contaminación	100,00	P-S	GN fósil	GN comp	Ciclo combinado		EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	0,05	5,40	0,19	15,18	80%	30,40	90%	45,36
Combustible	100,00	P-S	URANIO 235	Reactor	VAPOR	Turbina	EIE	Generador	RED ELECT
	Energía kWh	80%	80,00	90%	54,00	48%	25,92	90%	23,33
Contaminación	100,00	P-S	URANIO 235				EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	90%	0,00
Combustible	100,00	P-S	BIOMASA UTIL	Caldera	CALOR				0,00
	Energía kWh	80%	80,00	90%	72,00				
Contaminación	100,00	P-S	BIODIESEL	Motor de ciclo Diesel			EIE		0,00
	kgCO ₂	-0,25	-2,88	0,23	11,18	23%	11,25		0,00
Combustible	100,00	P-S	BIOMASA UTIL	Ciclo combinado			EIE	Generador	RED ELECT
	Energía kWh	80%	80,00	90%	72,00	50%	44,00	90%	39,60
Contaminación	100,00	P-S	BIODIESEL				EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	-0,25	-2,88	0,20	17,42	48%	13,79	90%	30,41
Combustible	100,00	P-S	BIOMASA UTIL	Caldera	VAPOR	Turbina	EIE	Generador	RED ELECT
	Energía kWh	80%	80,00	90%	72,00	48%	34,56	90%	31,10
Contaminación	100,00	P-S	BIODIESEL				EIE	Generador	RED ELECT
	kgCO ₂	-0,25	-2,88	0,20	17,42	48%	13,79	90%	30,41
Fuente	100,00						Turbina	EIE	Generador
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	90%	0,0	0,0
Fuente	100,00						Aerogenerador	EIE	Generador
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	90%	0,0	0,0
Fuente	100,00						Panels Térmicos	CALOR	
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	80%	80,00	0,00
Fuente	100,00						Panels Térmicos	VAPOR	Turbina
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	48%	38,40	0,00
Fuente	100,00						Panels Fotovoltaicos		RED ELECT
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11%	15,00	0,00
Fuente	100,00						Bomba calor	CALOR	
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20%	200,00	0,00
Fuente	100,00						Bomba calor	VAPOR	Turbina
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25%	250,00	48%
Fuente	100,00							EIE	Generador
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	90%	108,00	0,00
Fuente	100,00							EIE	Generador
	kgCO ₂	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	90%	90,00	0,00

Concepto y elaboración Ramon Sans Rovira Copyright

que ésta se puede obtener de distintas fuentes de EP. Para el uso final la electricidad que se genera es la misma. De hecho, la luz que ilumina nuestros hogares tiene orígenes diversos, puede ser el resultado de lo que en la jerga llamamos un mix, una mezcla de electricidad obtenida a partir de carbón, uranio, gas, agua, sol y viento; o ser sólo de origen renovable o sólo de origen fósil. Sea lo que fuere, como usuarios finales no notaremos la diferencia.

En lo que sí que hay, y mucha, diferencia es en:

- las fases de producción que se requieren para lograr la electricidad final ;
- la energía que perdemos en el proceso de generar electricidad;
- los costes de las fuentes de EP
- las emisiones de CO2 o de otros gases causantes del efecto invernadero

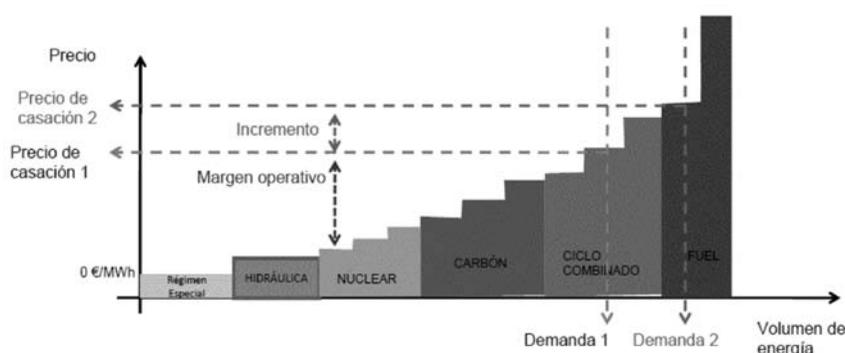
Para aclarar estos aspectos bastará entender la idea que subyace a los itinerarios energéticos.²¹⁵ Para generar electricidad a partir de cualquier fuente de energía

primaria se requiere, salvo en el caso de la energía solar fotovoltaica, un generador (normalmente un alternador). Este generador necesita ser movido por la fuerza de un rotor, ya sea una turbina o aerogenerador; para generar este movimiento, requeriremos vapor, viento o agua; para obtener vapor requeriremos calor obtenido del sol o de quemar combustible; y para poder obtener el combustible, se ha de procesar la EP. Gráficamente, lo vemos en el cuadro 8.

En este cuadro se observa (parte superior) que para transformar la energía primaria en energía eléctrica, pueden llegar a ser necesarios tres pasos intermedios. Primero, la transformación en energía secundaria y, después, su paso a calor o vapor (energía térmica), para que éste ponga en movimiento una turbina (energía

215. Los itinerarios energéticos son un concepto desarrollado por Ramon Sans Rovira para su propuesta de transición energética (TE21). Una primera versión de ellos se encuentran en Ramon Sans y Elisa Pulla, *La transición energética del siglo XXI (TE21). El Colapso es evitable*. Octaedro, 2014.

Gráfico 22: Esquema de oferta en el mercado diario de electricidad generada con distinta tecnología. Fuente: <https://energeticafutura.com/blog/>



motriz), que a través de un generador (normalmente alternador), produzca energía eléctrica.

Lo que observamos en el Cuadro 8 es que no todas las fuentes de energía primaria requieren todos los pasos. Por ejemplo, para producir electricidad a partir de petróleo, carbón, gas natural, uranio o biomasa (leña o equivalente), requerimos todos los pasos, pues en todos ellos se requiere que la EP se procese en un combustible, que se convertirá en vapor, que moverá una turbina que, al final, acabará generando electricidad. Por el contrario, con las fuentes renovables (salvo la biomasa, más adecuada para la calefacción), los pasos se reducen; hasta el extremo de la generación fotovoltaica en la que la electricidad se produce directamente desde los rayos del sol.

Como se puede intuir cuantas más fases se requieran, más costoso el proceso y más energía se pierde por el camino. Así, en el cuadro 8 vemos, por ejemplo, que de un barril de petróleo (3 primeras filas), sólo acabamos usando de forma útil entre un 17,25% (motor ciclo Otto) o un 33,44% (generación de vapor). Ello quiere decir que por cada barril de petróleo que extraemos, quemamos (o tiramos a la basura, con las emisiones correspondientes) más de 2/3. En cambio, en el caso de las renovables, aunque los porcentajes que nos aparecen en la última columna del cuadro, puedan, en algunos casos, ser similares; conceptualmente son muy distintos, pues en el caso del aire, el sol o el agua, aprovechamos un flujo de energía, ya existente, y renovable siempre dispuesto para ser usado. Así en el caso de las fuentes fósiles o uranio, malbaratamos, mientras en el caso de las renovables, aprovechamos. Además, a nadie se le escapará, que mientras pagamos a unos alejados propietarios por un petróleo, carbón, gas y uranio que energéticamente no usamos; el sol, el aire y los cursos de agua son cercanos, libres, gratuitos y nos permiten tener el control sobre ellos.

Estos aspectos tienen importantísimas implicaciones a la hora de pensar una posible transición energética, pues lo que nos muestra este cuadro es que sólo tenemos que substituir la energía final útil que empleamos, no el equivalente en fuentes primarias.

Volviendo, ahora, al tema de la factura, las distintas características de la EP tienen dos consecuencias inmediatas.

En primer lugar, nos dicen que ha de ser más caro generar electricidad a partir de energía fósil –y de uranio, aunque no se refleje en el gráfico–, que a partir de fuentes renovables. Dos son las razones, en el caso de las renovables se requieren menos fases y, por tanto, menos inversiones en infraestructuras de generación y, además, la fuente de EP es gratuita. La prueba de ello, como se puede observar en el gráfico adjunto, la tenemos en el mercado eléctrico diario, en el que la electricidad generada a partir de este tipo de fuentes es la primera que entra a precio cero, pues su coste marginal, también lo es.

En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, vemos que si toda la electricidad se paga al mismo precio, el de casación entre la oferta y la demanda diaria, la empresa que produzca electricidad a partir de fuentes renovables, debería tener más beneficios que la que la genera a partir de gas o petróleo.

Aunque históricamente no siempre ha sido así, el concepto mismo de red eléctrica nacional, como ya se ha comentado, implica que, a pesar de las diferencias aquí expresadas, un usuario que utilice electricidad generada con gas (ciclo combinado), pague el kWh al mismo precio que un usuario cuya electricidad sea de origen eólico. Así, aunque el usuario final no vea ninguna diferencia en su recibo de la luz, las distintas empresas que generan la electricidad, en función de su mix primario, sí que ven una diferencia en sus beneficios. De ahí, el uso del término de *windfall profits* (beneficios caídos del cielo), para aquellas con costes de generación mucho menores que el resto.

Esta situación no debería ser problemática, una vez más, si la generación estuviera en manos de un sector eléctrico público, pues debería haber una reasignación interna de recursos y beneficios, pero la situación cambia si quién genera la electricidad es un grupo de empresas privadas con acceso distinto a las distintas fuentes de EP. Una vez más, como ya hemos ido explicando, en el primer caso, la factura tendrá ese componente redistributivo, en el segundo, de una manera u otra, la factura reflejará el conflicto de distintos generadores que suministran un bien único y homogéneo (la electricidad) a partir de formas de generación y estructuras de costes muy distintas.

¿CUÁL ES LA FUNCIÓN DE LA RED ELÉCTRICA?

Todo lo que hemos venido explicando, habla del tipo de empresas que componen el sistema eléctrico (de ciclo completo o parcial) y de la problemática asociada a que la electricidad se puede generar a partir de fuentes muy diversas. Ahora, queda por recuperar una última cuestión, que ya habíamos apuntado en la introducción: ¿qué elemento da la unidad a un sistema eléctrico nacional? La respuesta es la red eléctrica, el recorrido de redes de alta, media y baja tensión que recorren el territorio y que, de facto, unen cualquier unidad de generación con cualquier usuario final.

En la mayoría de países del mundo, esta red es pública o está sujeta a regulaciones, pues es la que ha de asegurar que la electricidad llegue a todo el mundo, en igualdad de condiciones, aunque, por decirlo de alguna manera, ello no estuviera en los planes de las empresas, que se ocupan de la generación, transporte y distribución de electricidad.

La propiedad de la empresa u organismo que gestiona la red puede ser de distinto tipo: titularidad pública, titularidad mixta o privada; como puede existir una red pública que coexista con unas empresas del sector privadas. También, el sistema puede ser básicamente privado (empresas eléctricas privadas y red eléctrica mixta o privada), pero en este caso, como vemos en el Gráfico 20, este segmento está regulado.

Una vez más, ¿cómo se reflejan estas cuestiones en la tarifa? En primer lugar, la factura ha de recoger el coste de este “servicio”, que es un concepto que se añade a lo ya dicho.

Además, de alguna manera, la factura refleja también la intrínseca función redistributiva de la red eléctrica, pero por otro recoge el conflicto entre los intereses de las empresas del sector, que salvo que sean públicas, no estarán interesadas en asegurar el suministro eléctrico allí donde sea necesario. Por el contrario, su objetivo será maximizar beneficios, capturar sus rentas de monopolio e, incluso, yendo más de este concepto de “renta”, desposeer a los usuarios finales, a través del pago de la factura de la luz, de sus caudales económicos. Transfiriéndolos a los propietarios o acreedores de las eléctricas –en todos los casos, inversores o accionistas ajenos al objeto principal de la actividad eléctrica.

En definitiva, en la factura eléctrica coexisten dos lógicas de acceso al candado: la de las empresas –privadas, maximizadoras de beneficio- de la cadena eléctrica y la de los criterios –públicos, redistributivos. Desde el primer tercio del Siglo xx, pero especialmente después de la Segunda Guerra Mundial, en la mayor parte del mundo, la tendencia empresarial privada de obtener el máximo posible de renta se ha contrarrestado por dos vías: la creación de un sistema eléctrico público de propiedad pública; o la regulación de las actividades privadas por medio del control de la red eléctrica y la fijación de tarifas eléctricas.

En España en este aspecto, sin embargo, siempre se fue con retraso, y salvo en un breve periodo entre mediados de los años 1980s e inicios de los 1990s, el

peso y los intereses del sector empresarial privado en la definición y planificación de la política energética han sido preponderantes. Hoy de nuevo, desde la entrada en vigor de la Ley 54/1997 del Sector eléctrico, la balanza se ha vuelto a inclinar a favor de este sector privado. De ahí que los términos de la factura eléctrica sean incompresibles y parezcan abusivos. De hecho, lo son, pues la principal función de estos ya no es cubrir los costes de generación, transporte y distribución de la electricidad, sino lograr que se produzca un drenaje de recursos desde los hogares hacia los accionistas del sector eléctrico. Baste como ejemplo decir que España en función de los años, entre 1.300 y 3.100 millones de euros²¹⁶ del importe que pagamos colectivamente por la factura de la luz se destina a pagar la deuda generada con el archiconocido déficit de tarifa. Déficit que es de carácter regulatorio, y no económico.²¹⁷

Gráfico 23: Distribución de la factura de Iberdrola.
Fuente: Iberdrola.



Incluso en las explicaciones de una factura emitida por Iberdrola,²¹⁸ se nos informa con este gráfico de que el 62% de los pagos que los usuarios finales de electricidad realizamos, no tienen que ver directamente con la electricidad generada y utilizada.

216. *El origen de la deuda en el sector eléctrico el mercado*. Público, 20-4-2015. <http://blogs.publico.es/econonuestra/2015/04/20/5271/>

217. Jorge Fabra Utray, *El déficit tarifario en el sector eléctrico español*. Temas para el debate, Nº 2010, mayo 2012.

218. Véase, <https://www.iberdrola.es/clientes/hogar/info/factura/factura-electricidad>

219. Observatori del Deute en la Globalització, *El coste real de la energía*. 2015. http://www.odg.cat/sites/default/files/3a_informe_coste_energia_esp_web.pdf

Cuadro 9: Estructura de la tarifa eléctrica. Fuente: ODG (2015:8).

Tarifa eléctrica	Componente regulada	Adquisición Régimen especial
		Primas Régimen especial
		Transporte
		Distribución y Comercialización
		Nucleares (Moratoria, 2ª Parte ciclo de combustible, Stock)
		Organismos (REE, OMEL, CNE)
		Generación extrapeninsular y revisión
		Pago Déficit de tarifa
		Carbón (Consumo carbón nacional, Stock, Elcogás)
		Costes de Transición a la Competencia
		Pagos por Capacidad (Garantía de Potencia)
	Otros pagos	Impuesto de Electricidad
		Contrato de Interrumpibilidad
		Alquiler equipos de medida: Contadores
	Componente de mercado	Mercado diario
		Subasta CESUR

Por tanto, ha llegado el momento de ver qué hay en ese 62% de “otros” y, lo que es más importante, por qué lo pagamos en nuestra factura.

10.3. Elementos del conflicto en la factura eléctrica en España²¹⁹

En un reciente informe realizado por el Observatori del Deute Global sobre el coste real de la tarifa eléctrica, se dividen los componentes de la tarifa en tres partes: la parte regulada y la parte correspondiente al mercado, además de un componente de pagos, denominado otros pagos debido a que no encajan en la definición de ninguna de las dos componentes anteriores.

El Cuadro 9 es su resumen de los conceptos que intervienen en cada una de estas partes de la tarifa.

Todo lo que aparece en este Cuadro 9, menos los conceptos “Transporte”, “Distribución y Comercialización”, “Organismos”, “Generación extrapeninsular y revisión” y el “Mercado diario” (la subasta CESUR, recientemente ha sido suprimida), es el 62% del Gráfico 22, Es decir, según Iberdrola, lo ajeno a los costes reales de la electricidad. Claro, que lo que nos dice Iberdrola, es que la culpa de ese 62% es la normativa vigente²²⁰, como si la cosa no fuera con ellos –o con el resto de grandes empresas eléctricas. Lo cierto es que no es así.

Aunque no es fácil de explicar cómo se ha llegado hasta una tarifa, conceptualmente, tan enmarañada, en este apartado explicaremos que la mayor parte de estas partidas de la factura no son el resultado de la actividad necesaria para que se genere electricidad y ésta llegue a nuestras casas, empresas y ciudades, sino que, cada estas partidas de la factura se corresponde a una compensación –regulada- que el grupo histórico de empresas eléctricas privadas, agrupadas en torno a Unidad Eléctrica, S.A. (UNESA ante el riesgo de que) reclama a la administración ante el riesgo potencial de pérdida del ritmo de negocio o de su extremo poder de monopolio.

Para justificar esta afirmación, haremos un breve recorrido histórico por el sector eléctrico español, para evidenciar que éste está controlado por un oligopolio privado de empresas energéticas (UNESA), cuya principal fuente de negocio ha sido la generación y venta de electricidad hidroeléctrica, fósil y nuclear –lo que llamamos régimen ordinario. Realizado este paseo, redefiniremos la estructura del cuadro 9, para mostrar que buena parte de las partidas tarifarias incluidas en el 62% señalado por Iberdrola (Gráfico 22) son el resultado de un conflicto entre UNESA, la administración pública y el resto de empresas del sector. En última instancia, este conflicto ha resultado en el “famoso” déficit de tarifa.

CARACTERÍSTICAS HISTÓRICAS DEL OLIGOPOLIO PRIVADO ELÉCTRICO ESPAÑOL

a) Históricamente en España un pequeño grupo de empresas eléctricas del sector privado son las que han determinado la estructura del sector eléctrico y la política energética.

Desde que en 1890,²²¹ la legislación española estableciera que la electricidad es una actividad privada de utilidad pública, la titularidad de las empresas del sector ha sido mayoritariamente privada, y el estado ha ejercido mayor o menor control sobre la actividad de las mismas. En este proceso hay cuatro fases determinantes. La primera, en la dictadura de Primo de Rivera, cuando se establece²²² que la electricidad será un servicio público, es decir regulada, aunque su titularidad privada.

220. Véase <https://www.iberdrola.es/clientes/hogar/info/factura/factura-electricidad/destino-factura> (consultado el 8 de diciembre 2015).

221. Ley de 23 de marzo de 1890.

222. Real Orden de 14 de agosto de 1920 y Real Decreto de 19 de abril de 1924.

La segunda, cuando en el año 1944 se creó UNESA, a partir de la agrupación de 17 compañías eléctricas privadas,²²³ de ciclo completo, con predominio en su área de influencia geográfica. Desde entonces hasta 1979, UNESA, de facto, se ocupa de la política energética, creando un modelo de explotación unitaria-nacional, de gestión empresarial. En este sistema eléctrico, las empresas de UNESA se ocupan de toda la actividad a lo largo del ciclo, desde la generación a la comercialización; y UNESA crea y controla el gestor del sistema²²⁴ (red y cargas). En este sistema el estado fijaba las tarifas “sugeridas” y realizaba, aconsejado por UNESA, una planificación indicativa de las inversiones a realizar para asegurar el buen funcionamiento del sistema.

El tercer momento, se inicia con la elaboración del Plan Energético Nacional (PEN) de 1979 y la redacción del Artículo 128.1. de la Constitución, en el que se dice que toda la riqueza del país en sus distintas formas y sea cual fuere su titularidad está subordinada al interés general. Todo ello inicia el camino, no a la nacionalización, pero sí al sometimiento de UNESA a la planificación imperativa del sector que realiza el Ministerio de industria y energía. Además, ya en 1985, se crea la Sociedad Estatal Red Eléctrica de España, que se convierte en la gestora pública del sistema y acaba, con la integración vertical de las empresas de ciclo completo. Aunque sobre el papel ello no sea así, esta es la primera y realmente la única vez en que se separa el transporte del resto de actividades. Por último, el Real Decreto de 1538/1987 de 11 de diciembre establece que la tarifa es un instrumento básico de redistribución.

Por último, el cuarto momento, se inicia en la década de los 1990 y culmina con la Ley 54/1997 del Sector eléctrico, en cuyo preámbulo se puede leer lo siguiente: “...se abandona la noción de servicio público, (...) sustituyéndola por la expresa del suministro a todos los demandantes del servicio dentro del territorio nacional (...) el sistema eléctrico nacional deja de ser un servicio público (...) La gestión económica del sistema, por su parte, (...) abandona la idea de una planificación determinante de las decisiones de inversión (...), que es sustituida por una planificación indicativa (...) que puede facilitar decisiones de inversión de los diferentes agentes económicos”. Es decir, desde 1997, tenemos un sistema eléctrico en que:

- se ha abandonado la noción de servicio público –establecida en los años 1920s–, y se ha substituido por la de “suministro a los demandantes”, lo que traducido significa que la Ley establece que el sistema eléctrico - las empresas- deberán suministrar electricidad a quienes les puedan pagar, pues en economía un demandante sólo es el que tiene capacidad adquisitiva para serlo. Y,
- se ha abandonado lo planificación imperativa –establecida poco más de una década antes–, lo que significa que deja que las empresas realicen las inversiones que crean convenientes, aunque después ello implique una sobrecapacidad del sistema (como ocurría en el pasado).²²⁵

En el Gráfico 20, esta situación se traduce en que la dimensión de la parte central del ciclo, especialmente

la de la capacidad de generación, a partir de distintas fuentes, del sistema viene determinada por las decisiones de las grandes empresas del sector privado. Ello genera un sistema eléctrico híbrido, cuya tarifa eléctrica tiene una parte regulada y otra de mercado (cuadro 2).

En el Gráfico 20 esta cuestión se refleja en la parte central, donde se ve que la parte regulada se corresponde con el transporte y la distribución o al control de los flujos de electricidad que van desde la unidad generadora al usuario final; mientras que la parte de mercado se corresponde a las cantidades de electricidad que las empresas comercializadoras compran a las generadoras –o que éstas les venden a las primeras– al precio “de mercado” que ellas acuerden, libremente, cada día.

En este sistema eléctrico híbrido, las decisiones sobre las inversiones en capacidad de generación (en el Gráfico 21, el subsistema de generación) están en manos privadas, mientras la regulación de las necesidades totales del sistema (en el Gráfico 21, subsistema de transporte y distribución) está en manos de la administración. El desajuste que ello genera, y las inversiones excesivas en generación, en relación a las necesidades reales del sistema, son las que han acabado generando un exceso de capacidad, ahora infrautilizada, que pagamos en nuestra factura de la luz. Es decir, buena parte de los pagos que realizamos tienen que ver con compensaciones que han pedido las eléctricas por inversiones y apuestas fallidas que hicieron unilateralmente; y que el legislador les ha concedido. El por qué ello es posible, sólo se puede responder explicando cómo en torno a UNESA se creó un oligopolio privado de gran poder.

223. Estas empresas son Hidroeléctrica española, Sociedad General Gallega de Electricidad, Saltos de Duero, Hidroeléctrica Ibérica, Electra de Viesgo, Mengemor, Sociedad Minera y Metalúrgica de Peñarroya, Energía Eléctrica de Cataluña, Compañía Riegos y Fuerzas del Ebro, Compañía Sevillana de Electricidad, Compañía de Fluido Eléctrico, Eléctricas Reunidas de Zaragoza, Energía e Industrias Aragonesas, Compañía Eléctrica de Langreo, Unión Eléctrica Madrileña, Saltos de Alberche e Hidroeléctrica del Chorro.

224. Como desarrollo del Decreto de 14 de noviembre de 1951, la Orden Ministerial de 12 de enero de 1951 crea OFILE, la oficina reguladora del sistema, que sustituye a la RECA (Repartidor de Cargas), que era el gestor de “despacho central” de UNESA donde se pactaban las producciones entre las empresas.

225. Decir, como hace la Ley 54/1997, que la planificación será indicativa para que los agentes económicos (véase las empresas del sector) decidan las inversiones a realizar, en la práctica se ha traducido en que éstas realizan las inversiones que desean, aun a riesgo de que el sistema eléctrico tenga un exceso de capacidad. El ejemplo más claro lo tenemos con las centrales de ciclo combinado. Si no me equivoco, éstas empezaron a funcionar en el año 2002 (curioso, el año que empieza la deuda acumulada hacia las eléctricas), y si los datos que proporciona Invertia son ciertos, han costado 13.161,8 mil millones de €. Gas Natural Fenosa y Endesa son, junto a Iberdrola, sus principales propietarias. Hoy, estas centrales están más que infrautilizadas y, según los informes de Red eléctrica española, la tendencia es a la baja, pero seguimos pagando por ellas.

226. Véase *Oligopoly: El juego de la energía*. <https://vimeo.com/54678290>

b) *Históricamente ha existido una gran concentración y connivencia entre empresas del sector agrupadas en torno a UNESA y es este núcleo original el que crea el Oligopoly privado actual*²²⁶.

Por lo dicho en el apartado anterior, es fácil adivinar que existió una unidad de intereses y actuación en el conjunto de empresas que conformaron UNESA desde sus inicios. Sin embargo, no formaba parte de la UNESA "original", la que hoy es una de las principales compañías eléctricas en España, ENDESA. Esta empresa se creó el mismo año que UNESA, en 1944, pero exclusivamente para la explotación del carbón nacional y se concibió exclusivamente como empresa pública generadora. Es más, ENDESA gozó de un régimen singular, actuando como una empresa ajena a los subsistemas eléctricos nacionales, gestionados por UNESA.

La situación particular de ENDESA empezó a cambiar cuando, en la década de los 1980s, las empresas de UNESA se vieron obligadas a aceptar una mayor intervención estatal en sus actividades, a cambio de un saneamiento del sector. En España, estos años son los de la reestructuración empresarial.

Para esta reestructuración, el Instituto Nacional de Industria, transformó ENDESA en el Grupo ENDESA²²⁷ y, en 1985, autorizó un intercambio de activos entre las empresas endeudadas de UNESA y las solventes de la misma agrupación y el Grupo ENDESA. Este proceso que se inicia entonces, culminó a final de los 1996 con cuatro grupos dominantes, el Grupo ENDESA y asociadas (ENHER, ENDESA, FECSA, HEC, CSE, EV, ERZ y las participaciones en UNELCO y GESA); IBERDROLA, resultado del acuerdo entre IberDuro y HIDROLA; Unión Fenosa e Hidroeléctrica del Cantábrico.

A partir de este momento, la historia es bien conocida, pues después de esta reestructuración se procedió a la privatización del Grupo ENDESA y de otros activos del sector eléctrico, que se integraron en UNESA. Hoy, UNESA es una agrupación cuyas cinco empresas privadas asociadas (Iberdrola, Endesa, Gas Natural Fenosa, Viesgo y EDP), según los datos de OMIE, controlan el 65,45% de la cuota de mercado de la energía eléctrica en España. Esta agrupación es la que se conoce como el Oligopoly. En el Gráfico 20, representan el grueso de la parte central.

Hoy en día, desde que se liberalizó el sector, siguiendo la normativa europea, se requiere la separación de actividades. Ello quiere decir que, aunque las empresas pertenezcan a un mismo grupo, se ha de dar la separación jurídica y/o contable entre el segmento que realiza las actividades de generación, transporte, distribución y comercialización. Ello querría decir que ninguna de las empresas de UNESA podría ser de ciclo completo, pues según la normativa ninguna empresa no puede comercializar, por sí misma, la electricidad que genera. Pero, ya se sabe lo que dice el dicho, "hecha la ley, hecha la trampa", pues nada ni nadie ha impedido que las grandes empresas del sector se trocearan, en empresas de generación, distribución o comercialización, mientras seguían teniendo vínculos entre sí.

Por ello, al final, acaba siendo IBERDROLA o ENDESA

generación, quien vende a ENDESA o IBERDROLA comercializadora, bajo la supervisión del gestor –privado– del mercado, OMEL, cuyos accionistas, entre otros, son las mismas empresas de UNESA y sus suministradores de fuentes de EP fósil.²²⁸

En resumen, el sistema eléctrico español está de facto controlado por el oligopolio de UNESA, que es quien, siguiendo el apartado anterior indica la política energética a hacer, ha realizado las inversiones en plantas de generación y es el propietario de los pantanos, las centrales térmicas y las nucleares. De ahí que su principal objetivo sea evitar –o expulsar si ya existiera– cualquier atisbo de competencia; aunque esta fuere una pequeña unidad solar o eólica generadora, en un lugar remoto, con un mísero puñado de clientes. El por qué, lo veremos a continuación.

c) *Históricamente la generación de las empresas de UNESA se ha centrado en tres tipos de fuentes de EP: gran hidroeléctrica, térmica fósil y nuclear*

Por cómo se crea el sistema, las dos principales fuentes de energía hasta los 1950-1960 fueron los saltos de agua y el carbón. Ello llevó a que el núcleo original de UNESA y ENDESA basaran su actividad de generación en estas dos fuentes, control de infinidad de saltos y térmicas. Ello, a medida que se incorporaron nuevas fuentes (parte superior derecha del Gráfico 20), estas mismas empresas controlaron las térmicas con combustible de petróleo, y son propietarias de las centrales nucleares, siendo la primera la de Zorita en 1968²²⁹. Posteriormente, ya a inicios del Siglo XXI, se pasaron al ciclo combinado (electricidad generada con gas natural²³⁰). Sólo, recientemente, y especialmente Iberdrola, ha entrado en el negocio de las renovables (parte superior izquierda del Gráfico 20).

Ello quiere decir que, de forma directa o indirecta, en España, desde el más pequeño salto de agua de un embalse en los Pirineos, hasta las modernas centrales de ciclo combinado, que funcionan a partir de gas, pasando por las termoeléctricas convencionales o las centrales nucleares, está bajo la gestión de las empresas de UNESA.²³¹ Así, esta tiene un predominio en la genera-

227. Este grupo se crea en 1983 e incluye las participaciones de ENHER, GESA, UNELCO y ENECO.

228. El 40% por ciento de las acciones de OMEL está en manos de UNESA y sus socias, además de en las carteras de REPSOL, ACCIONA y SAMCA. Fuente: OMEL, <http://www.omelholding.es/omel-holding/informacion-de-la-compania/accionariado>

229. Para un listado de los propietarios (Iberdrola, Endesa, Gas Natural Unión Fenosa, HEC) de las centrales nucleares en España, véase <http://www.minetur.gob.es/energia/nuclear/Centrales/Espana/Paginas/CentralesEspana.aspx>

230. Para un cuadro de los propietarios de las centrales de ciclo combinado en España, véase Cuadro: Centrales de ciclo combinado en España. Invertia, 26-5-2013. <http://www.invertia.com/noticias/articulo-final.asp?idNoticia=2858450>

231. A este respecto, es muy ilustrativo ver el mapa interactivo de la página web de ENDESA, en la que se nos muestra todas las unidades de generación bajo el control de la compañía. Véase <http://www.endesa.com/es/conoceendesa/lineasnegocio/generacion/Generacion>

Cuadro 10: Nueva factura conceptual de la tarifa eléctrica.

Fuente: Elaboración propia.

Causa	Objetivo	Correspondencia con partidas del Cuadro 8
Generación y comercialización de electricidad	Cubrir los costes "normales" de la actividad	Generación (ahora en el Mercado diario); Transporte, Distribución y Comercialización. Además de el pago a los Organismos (REE, OMEL, CNE) y Generación Extrapeninsular y revisión y los Impuestos
Conflicto entre intereses privados y servicio público	Compensar cualquier reorganización pública del sector, cambio regulatorio o inversiones unilateral ya realizada	Nucleares, Carbón, Pagos por Capacidad, Contratos de interrupción, Costes de Transición a la Competencia y Pago Déficit de tarifa
Conflicto entre empresas "históricas" y nuevas	Señalar dolosamente a los posibles competidores	Adquisición Régimen especial y Primas de Régimen especial
Adaptación a las nuevas tecnologías	Compensar la disminución del coste de la generación eléctrica renovable	Alquiler equipos de medida y potencia contratada

ción de electricidad con fuentes de EP convencionales (en el Gráfico 120, la electricidad generada a partir de fuentes fósiles, uranio e hidroeléctrica histórica). De hecho estas empresas controlan la casi totalidad de la potencia instalada.²³² No sabemos si será por esta circunstancia, pero en la normativa española, es la electricidad generada con estas fuentes que controla UNESA la que recibe la denominación de régimen ordinario. Mientras que el régimen especial –el fuera de lo ordinario– se deja para las renovables.

Curiosamente, según el listado que proporcionó el Ministerio de Industria, Turismo y Energía en 2011 (aunque probablemente ya se habrá visto modificada con los sucesivos cambios legislativos), sólo un 10% del total de potencia instalada en régimen especial (fundamentalmente renovables y mini hidráulica), constaba a nombre de las dos grandes de UNESA, IBERDROLA y ENDESA (ENEL). En este listado, de 6.627 unidades de generación en régimen especial, sólo 187 están registradas a nombre de una de estas dos empresas.

Por lo tanto, trasladada esta información al Gráfico 20, esta división entre empresas indica que, hasta fechas bien recientes, en el sistema eléctrico español, existía:

- el régimen ordinario, el de toda la vida, en el que las empresas de UNESA gozaban del control casi absoluto en la generación y, a través de sus holdings, controlan el ciclo completo, y

- el régimen especial, el nuevo, cuyas empresas eran bien distintas a las de UNESA, por ser empresas sólo generadoras de tamaño medio y pequeño. Empresas que, en su mayoría, entraron en el sistema en los últimos años, animadas por el rápido desarrollo de la tecnología en renovables y por las primas.

Suponemos que a nadie se le escapará la competencia que estas empresas de régimen especial podían constituir para UNESA en un contexto de teórica liberalización del sector eléctrico y de un mercado en el que cada día la electricidad generada (eólica, pequeña hidráulica, solar) por estas nuevas empresas entra a coste marginal cero (Gráfico 22). Intuyo que por ello, se demonizó a este sector, haciendo ver que los llamados

costes "especiales" de las renovables no eran necesarios para la producción "ordinaria" de UNESA de electricidad. Por ello, el objetivo de UNESA ha sido doble. En primer lugar, como ya se ha dicho, quieren mantener el poder de monopolio, evitando que las empresas del régimen especial les arrebaten cuota de mercado, por ello aspiran a "apropiarse" del sector de las renovables que, hasta ahora, estaba ocupado por otras.²³³

Independientemente de lo anterior, su segundo objetivo es más sutil. Como hemos visto gracias al Cuadro 8 y al Gráfico 22, cuanto más electricidad renovable entre en el pool eléctrico, más bajo debería ser el precio de la electricidad mayorista (el precio al que las comercializadora compran a las productoras en el mercado eléctrico diario). Por ello, si la electricidad renovable fuera ocupando una parte creciente del mercado, el precio de venta final del kWh debería descender. Y, de hecho, si miran en su factura la partida "consumo facturado" verán que es así. Es por ello, que para compensar esta disminución del precio de venta de la electricidad, el segundo objetivo es inventar nuevos conceptos, para que aunque los costes de generación bajen, sigamos pagando lo mismo; o si se puede, más.

LA FACTURA ELÉCTRICA COMO EXPRESIÓN DEL CONFLICTO

Por todo lo que hemos venido explicando, se intuye que en la tarifa eléctrica que se refleja en nuestra factura, se contabilizarán unos pagos correspondientes a lo que realmente cuesta generar electricidad y hacer que llegue a nuestras casas (el 38% del Gráfico 2 al que deberíamos añadir los impuestos; y la primera fila del Cuadro 10); y otros pagos que como ya hemos escrito corresponden a una compensación –regulada– que el grupo histórico de empresas eléctricas privadas, agrupadas en

232. Para el listado completo del registro de empresas que operan en régimen ordinario, véase en el Ministerio de Industria, Turismo y Energía, <http://www.minetur.gob.es/energia/electricidad/RegimenOrdinario/Paginas/ReglInstalaciones.aspx>

233. Un buen ejemplo de ello es la reciente actualización de la Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico.

torno a Unidad Eléctrica, S.A. (UNESA ante el riesgo de que) reclama a la administración ante el riesgo potencial de pérdida del ritmo de negocio o de su extremo poder de monopolio.

Esta compensación es el 62% restante de la tarifa del Gráfico 22. Este parte que, según Iberdrola es ajena a ella, es el mecanismo financiero de adaptación de las empresas eléctricas “históricas” a los cambios en la industria (aparición de nuevas técnicas de generación) y a los cambios en el sector (nuevos agentes competidores o cambios en el contenido y la regulación del “servicio público”). Es, a partir de esta idea, que proponemos una nueva forma de entender los componentes de la factura eléctrica, que son los que mostramos en el Cuadro 10.

Una vez entendemos la tarifa eléctrica de esta nueva manera, podemos interpretar qué significan realmente los conceptos que pagamos en la factura de la luz. De todo ello, lo más difícil de entender son las partidas agrupadas en torno a la exigencia de las eléctricas de que el sector público les compense por todos los cambios habidos en el sector eléctrico.

Dejaremos de lado las ayudas al carbón, ya que en ellas entran otros elementos sociales que también se deberían tener en cuenta, pero si analizamos las otras descubrimos, sin ánimo de ser exhaustivos, que:

- los pagos asociados a la industria nuclear, son aquellos asociados a la compensación a los propietarios de las centrales nucleares por haber parado la construcción de nuevas centrales y, sobre todo, el pago a través de la factura del combustible y la vigilancia de unos residuos que se generan con una actividad privada que genera beneficios privados “caídos del cielo.” En este caso, estamos pagando los windfall profits de las nucleares. mientras les subvencionamos los costes. Con la agravante de que esta es una forma de generación de la electricidad que la mayoría de la población rechaza.

- os pagos para mantener la capacidad constante, son pagos que hacemos para mantener abiertas centrales nucleares y térmicas obsoletas o centrales de ciclo combinado infrautilizadas, cuyas inversiones se decidieron unilateralmente, generando un exceso, excesivo, de capacidad en el sistema. Aunque aceptáramos que se necesita que alguna central térmica, nuclear o de gas esté permanentemente en funcionamiento, para prevenir un posible apagón generalizado, en España sigue existiendo un gran exceso de capacidad instalada²³⁴. En este caso, con la factura pagamos y amortizamos unas inversiones en infraestructuras que no eran necesarias (como no lo fueron los aeropuertos).

- los pagos por el coste de la transición a la competencia, son aquellos que las eléctricas pactaron en el año 1997, con el cambio de ley, con el fin de que se les compensara por unos hipotéticos riesgos que las empresas históricas del sector podían padecer con la liberalización del sector. Estos costes nunca se han materializado, a la vista de los beneficios de las empresas de UNESA, pero los pagamos en la factura. Es decir, se nos ha transferido el hipotético riesgo de un negocio privado. Es gracias a ello, que las eléctricas disfrutaron de una sobre remuneración por su actividad.

- Por último, los pagos que en nuestra factura aparecen en el término de “potencia contratada” y “servicios y otros conceptos” son aquellos que las grandes empresas eléctricas se han inventado para compensar el precio más bajo que deberían facturar por la mayor penetración de energía “verde” en el mix eléctrico final.

La partida “pagos por el déficit de tarifa” merece un apartado propio, pues aunque su inclusión en la tarifa se deriva de la misma lógica de abuso de poder que todo lo anterior, su significado es distinto. Todo lo dicho hasta ahora, indica que los hogares españoles pagamos mucho más de lo que debiéramos por la electricidad que usamos. Ello es injusto, pero la noción de déficit de tarifa, va más allá. De hecho, es perversa, pues de facto significa que las familias españolas estamos endeudadas con las eléctricas.

10.4. La titulación del déficit de tarifa como mecanismo de desposesión

EL DÉFICIT DE TARIFA

Una buena definición del déficit es que éste es la diferencia entre los ingresos que las empresas eléctricas perciben por los pagos de los consumidores y los costes que la regulación les reconoce por suministrar electricidad (Jorge Fabra Utray). De ello se deduciría que:

- existe un déficit de tarifa porque hay una diferencia entre costes de suministro y pagos por éste
- los usuarios finales se lo debemos a las eléctricas, porque éstas son las que pagan por adelantado este dinero,

Sin embargo, como sigue explicando Jorge Fabra, el déficit de tarifa es un déficit regulatorio y no un déficit económico porque, como es bien sabido, los costes reales en los que las empresas están incurriendo son inferiores a los costes que la regulación les reconoce. Por tanto, lo que conocemos como déficit de tarifa es pérdida sólo porque lo establece la ley, no porque esas pérdidas sean reales. Y, ello es así, porque como acabamos de ver se reconocen como costes un sinnúmero de partidas que no tienen que ver con el coste necesario para lograr que la electricidad llegue a nuestras casas (el 38% del Gráfico 22 o la primera fila del Cuadro 10).

Por tanto, la cuestión es establecer por qué el regulador hace una cosa de este tipo. La respuesta a ello es ya obvia, pues ya hemos visto que las empresas de UNESA tienen suficiente poder para influir sobre él. A pesar de ello, no deja de asombrar que la manera que emplea la administración para determinar los costes eléctricos reales, “de verdad”, sea preguntarles a las empresas de UNESA. Es decir, la regulación reconoce los costes que

234. Reciente propuesta de que España se convierta en un hub de importación de gas. Véase *Margallo apuesta por convertir España en un “hub” de importación de gas a la UE*, Agencia EFE, 3-12-2015. <http://www.finanzas.com/noticias/empresas/20151203/margallo-apuesta-convertir-espana-3306426.html>

un oligopolio privado le dice que reconozca, que son una parte o un todo de lo que se engloba en el 62% del Gráfico 22 o en las tres últimas filas del Cuadro 10.

De ello se deduce que el déficit de tarifa se genera de la forma siguiente. En un primer momento, la autoridad correspondiente fija el precio de la luz, que se publica en el BOE y nos anuncia el Ministro, para un año o semestre. Este precio se fija en función de una previsión que se hace de cuáles serán los costes reales. En un segundo momento, al final del periodo fijado, la administración pregunta a las eléctricas cuál fue de verdad el coste real. Las empresas de UNESA declaran que sus costes fueron mayores que los previstos; y, en un tercer momento, se fija el déficit de tarifa: los pagos adelantados que las eléctricas realizan por la diferencia entre los costes previstos y los que ellas mismas les dicen al regulador que ha de reconocer.

Así, de la interpretación que hemos venido haciendo, se deduce que el déficit de tarifa es el resultado de los conflictos que UNESA tiene con el sector público, con la competencia y con las nuevas tecnologías. UNESA gracias a su poder, medios de acción e influencia, transforma este conflicto en el llamado déficit de tarifa, cuyo importe será aquello que estas empresas decidan, año a año, extraer a la sociedad. Ello lo rubrica la Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico, cuando al hablar del déficit de tarifa dice, que se mantiene la financiación de los costes del sistema por parte de los consumidores mediante el pago de los peajes de acceso a las redes y el resto de cargos, así como, mediante otros instrumentos financieros, y, excepcionalmente y para los supuestos específicamente previstos, mediante las partidas provenientes de los Presupuestos Generales del Estado. Esta doble contribución corresponsabiliza en la financiación del sistema a los consumidores eléctricos, en mayor medida (...).

Es en este momento, según nuestro punto de vista, cuando la factura eléctrica, por Ley, al convertir a los consumidores en corresponsables del déficit, se convierte en algo más que el instrumento para la captura de rentas del monopolio, pues se transforma en un mecanismo más de expolio o desposesión, que se legaliza por ley.

LA TITULACIÓN DEL DÉFICIT DE TARIFA Y SUS CONSECUENCIAS

En 2002, la deuda reconocida por el déficit de tarifa era de unos 1.200 millones de euros (ME). En 2014, superaba los 30.000 ME. Es decir, en España, cada ciudadano/a debe más de 600 euros a las eléctricas. El pago de esta deuda se realiza a través de la factura eléctrica y, según parece, la devolveremos en 15 años a un tipo de interés del 4,76%,²³⁵ como resultado de su titulación.

Para que las empresas eléctricas no tuvieran que endeudarse para pagar el déficit, se permitió que este se titulariza, llevando, en 2009,²³⁶ a la creación del Fondo de amortización del déficit eléctrico (FADE), que en su vertiente comercial recibe el nombre de Fondo titulación del déficit del sistema eléctrico. El funcionamiento de este fondo es simple.

Las empresas eléctricas ceden sus derechos de cobro del déficit de tarifa al FADE, que los convierte en bonos que cuentan con el aval del Estado, lo que les convierte en títulos equivalentes a la deuda pública, aunque no contabilicen como déficit público. Además, el banco central, reconoce a estos títulos como activos colaterales válidos como garantía en sus operaciones de mercado abierto o de inyección de liquidez al sistema.

La gravedad de esta situación, inédita en los países de nuestro entorno, tiene tres consecuencias inmediatas. La primera, es la financiarización, de facto, de nuestra factura de la luz, pues su pago es lo que permite la realización de los derechos de cobro que las eléctricas han cedido al FADE.

El segundo es que “gracias” a la deuda eléctrica se han podido forzar profundas reformas en el sector eléctrico español. De hecho, si se leen las exposiciones de motivos de algunas de las últimas reformas del sector eléctrico se constata que lo que justifica la nueva legislación es el déficit de tarifa. Pues como se puede leer en el preámbulo de la Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico, un elemento determinante para acometer esta reforma ha sido la acumulación, durante la última década, de desequilibrios anuales entre ingresos y costes del sistema eléctrico y que ha provocado la aparición de un déficit estructural.

No es una novedad que la deuda financiera se utilice para imponer transformaciones no deseadas. El sector eléctrico español no ha sido una excepción, pues es por este déficit de tarifa que se ha tolerado un cambio –retroactivo– en el régimen de retribución del régimen especial que ha hundido a buena parte de la industria renovable que estaba emergiendo. Ahora, previsiblemente los despojos de este sector se transferirán a las empresas de UNESA y a sus accionistas. Más allá de ello, las reformas que se han impuesto gracias al déficit eléctrico, han permitido que lo que siempre se había considerado un sector estratégico y, por tanto, sujeto a control público y nacional, se esté vendiendo al mejor postor. Inversores que, entendemos, poco deben de haber dudado sobre la rentabilidad de las empresas de UNESA, pues el sistema descrito les otorga una elevada rentabilidad financiera en el corto plazo. De hecho, a final de 2015 se estima que los beneficios de las tres grandes eléctricas de UNESA (Endesa, Iberdrola y GNF) se habrán incrementado en torno a un 20% en relación al año 2014; año en el que ya aumentaron un porcentaje similar en relación a 2013.²³⁷

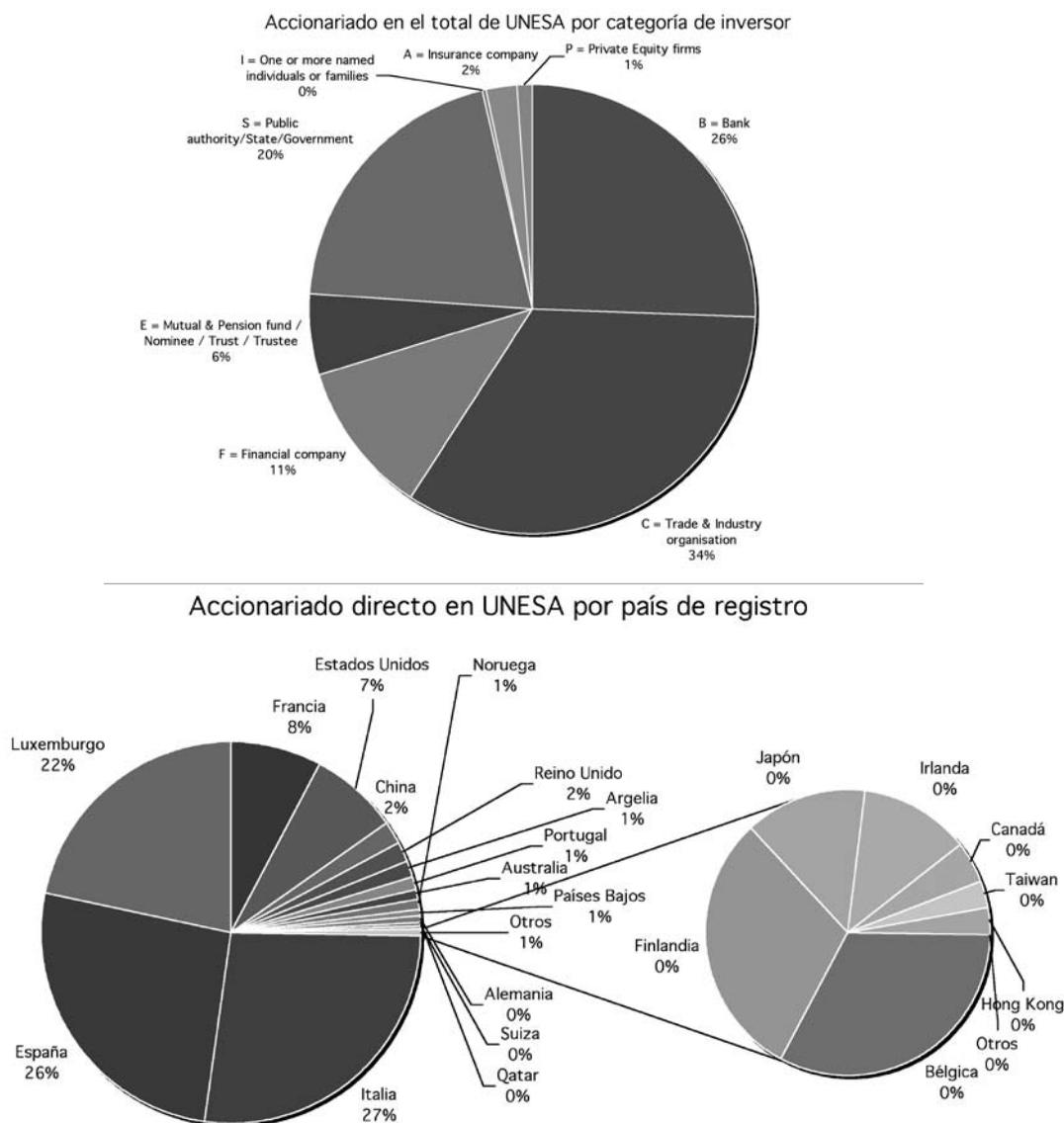
De hecho, hoy en día, la tipología de accionariado de las empresas de UNESA que observamos en los Grá-

235. *Industria cifra en más de 21.000 millones la deuda eléctrica fruto del déficit de tarifa pendiente de cobro*. Europapress, 15-4-2005. <http://www.expansion.com/empresas/energia/2015/04/15/552e2703e2704e453f8b4571.html>

236. Real Decreto Ley 6/2009 de 30 de abril.

237. *Las tres grandes eléctricas de España ganaron un 18% más en lo que llevamos de año*. 20 minutos, 12-11-2015. <http://www.20minutos.es/noticia/2601883/0/beneficios-companias-electricas/crecen-tercer-trimestre/casi-veinte-por-ciento/>

Gráficos 24 y 25: Estimación del accionariado de UNESA por categoría de inversor.
Fuente: base de datos AMADEUS, boletín mensual OMIE y elaboración propia.



Gráficos 24 y 25, indican que el tipo de accionistas de las eléctricas, son fundamentalmente compañías del sector bancario, financiero o equivalente, que tienden a buscar altísimas rentabilidades financieras a corto plazo. En estos gráficos vemos que, si se tiene en cuenta que buena parte de la categoría "S", correspondiente a inversión gubernamental o estatal, es inversión a través de los fondos soberanos, diremos que casi dos tercios de los accionistas pertenecen a estas categorías. Por otra parte, la categoría "C" es confusa, pues en ella podemos encontrar desde otras empresas energéticas como Repsol o ENI a fondos como Blackrock o Qatar Holding.

La tercera consecuencia, es corolario de todo lo anterior, pues el déficit de tarifa se ha utilizado para impulsar una legislación que privatizara y desnacionalizara, lo que se construyó como nacional, asegurando, así, que dentro las fronteras del territorio se darán las condicio-

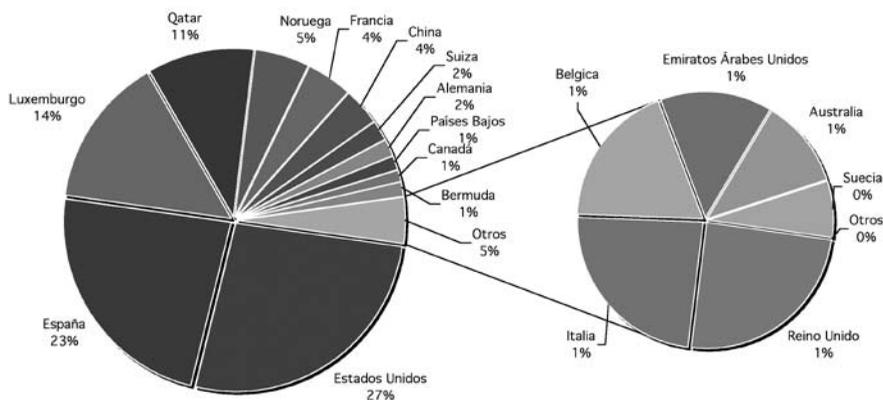
nes para que determinadas actividades se integren en el juego de "lo global" financiero.

Esto es lo que observamos en los Gráficos 26 y 27, pues en ellos queda claro que sólo un cuarto de los accionistas de las empresas agrupadas en UNESA está domiciliado en España.

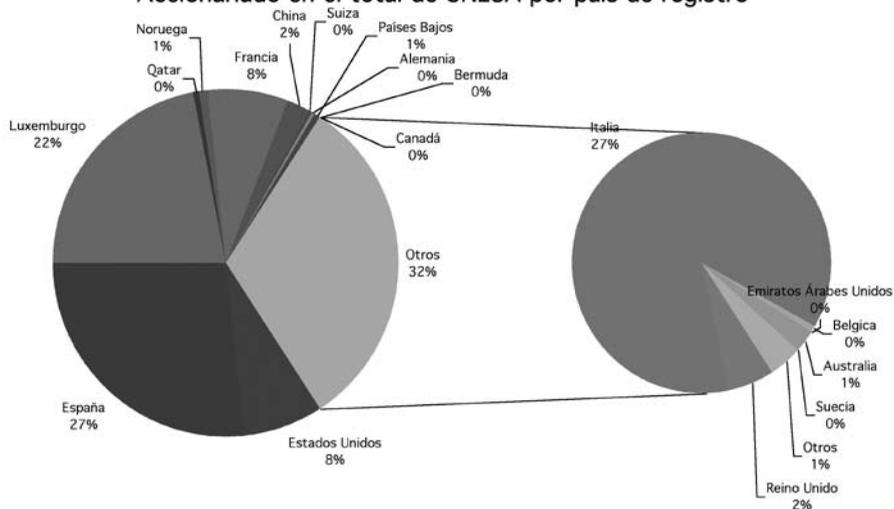
El significado último de estos gráficos es que en España estemos asistiendo a un proceso de doble desposesión. En primer lugar, a nivel microeconómico, se está produciendo una transferencia de renta desde los hogares y las empresas no energéticas españolas hacia los accionistas del sector eléctrico. Ello incide en un empobrecimiento relativo de los primeros en relación a los segundos. En segundo lugar, a nivel macroeconómico, se está produciendo una transferencia de renta y de patrimonio natural (pantanos, vientos, sol y territorio) desde España a fondos de inversión extranjeros y soberanos del mundo, lo que también incide en un

Gráficos 26 y 27: Estimación de accionariado de UNESA por país de registro de los accionistas.
Fuente: base de datos AMADEUS, boletín mensual OMIE y elaboración propia.

Accionariado en el total de UNESA por país de registro



Accionariado en el total de UNESA por país de registro



empobrecimiento relativo de este territorio a escala global. Desde este punto de vista, la historia ha acabado dando la razón a don Alberto Bosch,²³⁸ quien, en 1899, al apoyar en el Senado la proposición de Ley sobre la "Servidumbre forzosa de corriente eléctrica", declaraba estar "... convencido de que entre las desamortizaciones ninguna más provechosa que la desamortización de la Naturaleza...".

Las consecuencias más visibles de esta desposesión son dos: la llamada pobreza energética y la progresiva pérdida de competitividad del ya maltrecho sector industrial español.²³⁹ O, dicho en otras palabras, en España 7 millones de personas tienen graves dificultades para pagar la factura de la luz²⁴⁰ y la industria no puede competir en el extranjero, debido a que en España los conceptos de la tarifa eléctrica se han diseñado para favorecer al oligopolio privado eléctrico de UNESA (propietarios en el Gráfico 20) en vez de a los usuarios finales del mismo. Este diseño es el que, a la postre, a través del déficit de tarifa y la titulación del mismo nos empobrece, porque nos desposee.

Frente a ello, si tenemos en cuenta, que en España, salvo en el intento de década comprendida entre mediados de 1980s y 1990s, con los dos primeros gobiernos del PSOE, los usuarios finales de electricidad siempre hemos estado en manos de un pequeño pero poderoso grupo de empresas privadas, consideramos que la única solución es la transición energética hacia un modelo 100% renovable descentralizado y distribuido. Es decir soberano. Un modelo que devuelva a los ciudadanos la gestión de un bien social e imprescindible para la vida misma, como es la energía.

238. Citado en Bartolomé Rodríguez (2007:9)

239. A este respecto véase las quejas de los empresarios del País Vasco al Ministro Soria. *La industria se queja de que los costes energéticos impiden la inversión*. El País, 30-10-2014. http://economia.elpais.com/economia/2014/10/30/actualidad/1414692378_982502.html

240. *La pobreza energética en España aumenta el 34% en dos años*. La Marea, 28-3-2014. <http://www.lamarea.com/2014/03/28/la-pobreza-energetica-en-espana-aumenta-el-34-en-dos-anos/>



11. Las estrategias invisibles de subsistencia ante la crisis económica

Los indicadores económicos y sociales ponen de manifiesto que, con la crisis, se están deteriorando las condiciones de vida de la mayoría de la población. Las altas tasas de paro, los retrocesos salariales y de condiciones de trabajo, los recortes en los derechos sociales, así como muchas otras variables socioeconómicas, indican una caída sin precedentes de las condiciones materiales de vida en el Estado español. La exclusión al acceso a los bienes y servicios que necesitamos, así como la precariedad con la que se obtienen los ingresos, se están extendiendo con fuerza en una sociedad que ya tenía problemas muy acentuados.

No existen demasiados estudios que vayan más allá de las cifras y traten de recoger, de manera sistemática y bajo un análisis económico, los impactos concretos en la vida cotidiana de las personas. ¿Cómo ha cambiado la vida de la gente, su tiempo, su trabajo y cuáles son las principales carencias? ¿Cómo nos lo montamos para tirar adelante con tantas dificultades económicas? ¿Cómo logran los hogares más pobres llegar a fin de mes? ¿Y, ante la agravación de los problemas, por qué no se da un estallido del conflicto social?

La reestructuración del capital, para sentar una nueva base de sostenimiento de los beneficios, ha requerido una gran centrifugación de costes hacia las personas en sus múltiples dimensiones: como trabajadoras, como usuarias de los servicios públicos, como consumidoras, ... Con la crisis, se está dando un transvase enorme de costes y responsabilidades de la esfera productiva

y mercantil, donde el capital está salvando sus beneficios, hacia otras esferas, especialmente la doméstica. El ajuste macroeconómico del capitalismo se está trasladando a ámbitos ocultos de la sociedad, la familia y las personas: se ajusta el carro de la compra, cambia la organización familiar, se acude a las redes de apoyo, se intensifican los trabajos domésticos, se reorganizan los tiempos y se asumen nuevas actividades y habilidades. Solemos explicar que el capitalismo va a salir de la crisis sometiendo a la exclusión a mayores sectores de la sociedad. Así pues, es indispensable ver cómo esta exclusión, o precarización de la vida, implica un traspaso de una extensa carga de reproducción social hacia otras esferas invisibles.

Que las personas, a nivel individual o conjuntamente en sus hogares o redes sociales, desarrollen sus propias estrategias de subsistencia, no quiere decir que cuenten con la capacidad de solucionar sus problemas. Muchas veces estas estrategias de pura supervivencia son muy dramáticas, y en general reflejan una situación muy complicada en que se amplían los esfuerzos de tiempo y emociones en cuestiones que tendrían que estar resueltas si no viviéramos en una sociedad tan cruel y tan injusta. Las implicaciones en términos de calidad de vida, a nivel de salud y también humano, son nefastas. El capitalismo genera unas relaciones económicas de explotación y desigualdad generalizada, que hacen que una población creciente viva en situaciones límite.

El objetivo de visibilizar las estrategias de subsistencia de la población es múltiple. En primer lugar, conseguimos ampliar el análisis económico considerando otros tipos de recursos, servicios, trabajos, intercambios y producciones que quedan al margen de la economía formal.²⁴¹ Visibilizamos, pues, la huella oculta de la reestructuración del capital. La economía doméstica se nutre de una enorme cantidad de trabajo no mercantil que en su gran mayoría está realizado por mujeres. Se nutre también de otorgar un valor de uso a recursos que han sido desvalorizados en el circuito del capital, y que por lo tanto no generan un beneficio económico en clave de la acumulación del capital, pero sí un uso económico en un ámbito doméstico. Asimismo, incorporamos también toda una serie de prácticas que no obedecen a la lógica de la propiedad privada y que están criminalizadas, legisladas como delitos o faltas en leyes y reglamentos.

Por otra parte, logramos confrontar el ideario tan extendido de que las clases populares “hemos vivido por encima de nuestras posibilidades” y que ahora “debemos apretarnos el cinturón”. Asistimos a un continuo bombardeo ideológico contra las personas pobres, paradas y excluidas en general. Voces que tildan a los parados de vagos tratan de esconder el impacto que tiene en las condiciones de vida el “ajuste” laboral y fiscal, y tratan de hacer ver que simplemente se trata de renunciar a ciertos derroches o “privilegios” (que solamente se merecen unos pocos ricos). En realidad, la crisis está desestructurando las formas de vida de una forma muy grave para su salud física y mental y dificultando enormemente el desarrollo personal y social de las personas. Mientras asistimos a la mayor desposesión

de derechos y de recursos que afecta especialmente a la población más vulnerable, se está generalizando un discurso que pretende animarnos a salir de la crisis con esfuerzo, empeño y buena predisposición –siempre en clave individualista–, como si dependiera de nosotras mismas alcanzar los recursos para salir adelante.

Por último, también es interesante estudiar la naturaleza de las estrategias de reorganización de la vida de las personas, para tratar de potenciar aquellos elementos que permitan un avance en la transformación social. En este sentido, avanzamos ya que no vamos a encontrar una amplia respuesta organizada y consciente que se desempeña en proyectos transformadores, salvo algunas excepciones muy interesantes. La situación de pobreza y de pérdida de recursos y derechos no suele ir acompañada de una mayor tendencia a la movilización sino más bien de un sentimiento de vergüenza y fracaso y de un hundimiento personal. Algunos procesos de lucha son capaces de darle la vuelta a este estigma y empoderar a las personas. Además, el sistema de valores imperante en nuestra sociedad se basa en un individualismo y un consumismo extremos, y ha calado muchísimo entre la población. Pero sí que vemos que el apoyo mutuo, la cooperación y la solidaridad están guiando algunas de las estrategias de reorganización social y económica de la gente afectada por la crisis, y que cuando se sufren privaciones económicas, la desobediencia a la propiedad privada y el aprovechamiento de lo común son prácticas integradas en la vida cotidiana.

11.1. Cambios en el carro de la compra

CAÍDA Y REORGANIZACIÓN DEL GASTO

La crisis ha provocado un deterioro del consumo de los hogares. Según la Encuesta de presupuestos familiares, el gasto medio de los hogares ha caído un 27,1% (en términos constantes) del 2007 al 2013. Una caída especialmente intensa, mayor de lo que cabría esperar por la reducción de los ingresos familiares. Las razones para entender esto es que, ante la incertidumbre de perder el trabajo, la gente hizo un esfuerzo por aumentar el ahorro como protección. Después de tocar fondo, el consumo ha empezado a repuntar recientemente, con un incremento suave y a costa de la desaparición del ahorro generado durante este tiempo. El repunte de las compras de los hogares se está financiando principalmente con ahorro y las familias están perdiendo un colchón protector, con lo cual se están volviendo mucho más vulnerables. El ahorro actualmente se sitúa en el 9%, la tasa más baja des del 2006. El desgaste del aho-

241. Apuntes sobre la economía furtiva del capitalismo en Taifa, *Informe 8. La estrategia del capital*, analiza algunos aspectos de la economía invisible que “el sistema ha organizado como parte sustancial de su lógica de obtención de beneficios privados, de forma que la actividad del sistema pueda transcurrir entre lo abierto y lo sumergido, lo lícito y lo ilícito, la legalidad y la delincuencia”. <http://informes.seminaritaifa.org/apuntes-sobre-la-economia-furtiva-del-capitalismo/>

rro está afectando especialmente en los hogares donde algunos miembros de las familias no tienen ingresos. En los hogares más pobres, el desahorro ha llevado a que se hayan vendido todo cuanto no consideran indispensable: muebles, coches, objetos valiosos como joyas o aparatos eléctricos, etc.

Para reducir el gasto, se dejan de comprar cosas pero también se compra diferente. Ahora las compras están mucho más pensadas para gastar menos. Se tiende a comprar de marca blanca y se van a buscar las ofertas y promociones. Se ha diversificado los sitios de compra, comprando más productos de segunda mano y del mercado negro, y se mira más el precio. Las grandes cadenas son quienes han reducido menos sus ventas: el 0,4% el 2013, mientras que las tiendas unilocalizadas lo hicieron un 5,5% y las pequeñas cadenas el 4,8%.²⁴²

Los hogares también llevan a cabo una recomposición del gasto, desviando el gasto en ciertos bienes y servicios hacia otros. Las estrategias varían en función de la composición de los hogares. Los unipersonales jóvenes tienden a reducir más el gasto total, mientras que las familias han reorientado el gasto de unos bienes y servicios a otros. Las personas mayores combinan ambas estrategias.²⁴³ Las familias de parejas jóvenes sin hijos han recortado menos el gasto. La capacidad de gasto ha empeorado más en los hogares con vivienda en propiedad hipotecada.²⁴⁴ Al mismo tiempo, el consumo de lujo se ha mantenido, y las marcas más lujosas han incrementado su facturación.

Por tipos de productos, la reducción del gasto en transporte ha supuesto el 27,1% de la disminución total del gasto medio por hogar entre el 2007 y el 2013, principalmente por la caída de compra de automóviles. Los vehículos se usan menos, porque han descendido los desplazamientos por motivos laborales pero también por motivos de ocio. Se opta más por transporte público y se comparten los coches, que se llevan a reparar para poder aplazar al máximo la decisión de compra. Por otra parte, la reducción del gasto en hoteles, cafés y restaurantes supone el 16% de la disminución del gasto total y el gasto en ropa y zapatos, el 9,7%. El mobiliario, equipamiento del hogar y gastos corrientes de la vivienda ha presentado la mayor caída del gasto (sin contar los automóviles), con una reducción del 40,3%. Las ventas de electrodomésticos han caído a la mitad, y en el 2014, las ventas repuntaron. La vida útil de estos bienes se acaba agotando y por eso es inevitable reponerlos, aun así, el bajo nivel de ventas refleja que la mayoría de gente sigue optando por arreglar las averías y estirar la vida útil de los aparatos antes de cambiarlos. Por otra parte, este tipo de productos también sufren el impacto de la recesión inmobiliaria, ya que se construyen menos casas. Esto ha incidido, por ejemplo, en la caída de la venta de aparatos de aire acondicionado. Asimismo, el consumo en cultura ha disminuido un 27,7%. Se tiende a acceder a contenidos culturales gratuitos, tanto en libros como en películas y música que se ven y escuchan en casa. En cuanto a los viajes, se disminuye la distancia y se tiende al turismo local. Hay un desvío del consumo de hostelería y turismo medio y alto a un tipo de turis-

mo de masas y con descuentos.

Los alimentos presentan una reducción del gasto menor. Se compra más barato, aprovechando ofertas y pensando en que se va a consumir en casa o en el trabajo para ahorrar en comer fuera. En cantidades físicas, se consume menos de casi todos los productos alimentarios, y los productos que más se dejan de consumir, con reducciones superiores al 20%, son la leche, zumos, carne y pescado.

Por otra parte, se observan dos tendencias contrarias. Algunos gastos que los hogares tienen que destinar a la vivienda se han disparado. El gasto en alquiler de la vivienda se ha doblado (aunque ha disminuido el gasto estimado que correspondería a las viviendas de propiedad, que las estadísticas cuentan como "alquiler imputado"). El gasto en electricidad ha subido el 31,1% y el de recogida de basura, el 16,15%. El gasto medio por unidad de consumo ha crecido en servicios como el alquiler de la vivienda, el servicio de recogida de basuras y suministros de electricidad y agua, el abono del transporte público, la educación primaria y formación profesional y servicios paramédicos. Por otra parte, también se incrementa un gasto de naturaleza muy distinta, el de los teléfonos, principalmente móviles, que se dispara un 73%. Junto con los ordenadores, que también incrementan el gasto, vienen a ser un producto que incorpora más utilidades y cada vez son más indispensables tanto para el trabajo como para la organización familiar y social.

RELACIONES DE PODER EN EL CONSUMO

Las pautas de consumo persiguen ahorrar en el gasto, que se está recomponiendo en base a prioridades, seleccionando primero lo imprescindible y después destinando el resto del presupuesto doméstico en función de lo que no ya puede esperar o no podemos seguir apañándonos sin ello. Las facturas de los suministros y la hipoteca o el alquiler de la vivienda concentran una mayor parte del presupuesto. En estos gastos, tenemos menos margen de adaptación. Aunque gastemos menos luz y agua y vayamos a vivir a pisos más baratos, siempre tendremos facturas que pagar, que se encarecen incluso cuando consumimos menos. No pagarlas tiene como consecuencias una exclusión y un incremento muy grande de la dificultad de la vida diaria.

Las estrategias de reorganización del consumo no son simplemente una manera consciente de consumir eliminando gastos prescindibles o caprichos. Los recor-

242. *El consumo familiar toca fondo tras perder un 26% en seis años*. Cinco Días, 29-1-2014. http://cincodias.com/cincodias/2014/01/29/economia/1390983846_819287.html

243. *El nuevo consumo*. Emprendedores.es, 17-12-2008 <http://www.emprendedores.es/gestion/la-crisis-cambia-los-habitos-de-consumo>

244. Ramon Ballester, Jackeline Velazco, Ricard Rigall-i-Torrent, *El efecto de la crisis económica sobre el consumo de los hogares inmigrantes en España*. <http://www3.uah.es/congresoreps2013/Paneles/panel2/sesion3/ramon.ballester@udg.cat/TCBallester.pdf>

tes en la prestación de servicios públicos y la pérdida de ingresos de las familias han llevado a que los presupuestos bajos se haya “redistribuido hacia las partidas consideradas imprescindibles (vivienda, agua o electricidad), llegando a recortar los costes en las necesidades básicas (como la alimentación)”.²⁴⁵ Por ejemplo, el incremento del copago en las prestaciones de ayuda a la dependencia y teleasistencia ha hecho que muchas personas dependientes no puedan pagar estos servicios y se hayan dado de baja aun cuando los necesitan en su vida diaria. El consumo no es una expresión de las preferencias individuales, como suele decirse en la economía convencional. En él se dan unas relaciones de apropiación de la riqueza, cuando la prestación de servicios o de mercancías básicas está controlada por empresas.

El descenso del consumo no es igual para todos. Los ricos siguen consumiendo productos de lujo. Los mercados se están segmentando, y hay un tipo de productos más indispensables para la población más empobrecida, y algunos productos que se están orientando a los bolsillos llenos. Algunos bienes y servicios que hasta hace poco estaban al alcance de casi todo el mundo, se están restringiendo a los consumidores ricos, y los estilos de vida de las personas se van a moldear a ello. Mientras que los productos de alimentación y relacionados con la vivienda absorben más parte del presupuesto de los hogares de menos recursos, los ricos destinan mucha más parte de su presupuesto a hoteles y restaurantes, ocio y cultura y enseñanza. El reajuste del gasto familiar está potenciando estas diferencias. Para los ricos, habrá un consumismo más amplio, sus vidas transcurrirán por más mercados, sus costumbres y actividades requerirán más y más diversos productos y servicios, y más avanzados. Al contrario, las personas pobres sufrirán privaciones y acudirán más a ámbitos no mercantiles para satisfacer sus necesidades. También es importante considerar que el reajuste del consumo no es igual entre todos los miembros del hogar. Hay una diferenciación de género, ya que las madres y las hijas son quienes más ven recortados sus consumos para priorizar las necesidades de los padres e hijos. Si bien el paro ha tenido un impacto más intenso en la población femenina, los recortes en políticas sociales tienen mayor efecto en la población femenina, que son las principales usuarias de los servicios. Y en la gente mayor. “Los recortes en servicios sociales y en el sistema de atención de dependencia, la congelación de las pensiones y el copago farmacéutico deterioran el bienestar de los mayores y, en mayor medida, el de aquellos que no cuentan con apoyo familiar. De quienes viven solos y se enfrentan cada día al riesgo de exclusión”.²⁴⁶ También se da un transvase de consumo entre pensionistas y trabajadores en activo hacia las personas en paro y con peores ingresos.

Por otra parte, hay que considerar el enorme esfuerzo que supone organizar el gasto. Cuando no hay tantas limitaciones presupuestarias, hacemos la lista de la compra en función de lo que falta en la despensa o en la nevera, en lo que hay que reponer y en lo que se quiere adquirir de nuevo, sin muchas complicaciones. Pero cuando no se llega a final de mes o no tenemos

garantizados los ingresos en un medio plazo, es mucho más complejo. El presupuesto personal o familiar está mucho más planificado. Dedicamos más tiempo y energía a establecer previsiones de las necesidades que vamos a tener que ir cubriendo y para mirar de hacerlo con el mayor coste posible. Se calcula el presupuesto disponible para todos los días del mes y se ajusta al máximo, ¡mirando hasta el último céntimo! La gestión del gasto implica un esfuerzo muy grande casi diario, y los hogares con dificultad de llegar al final de mes, viven angustiados con una preocupación constante si se podrá tener suficiente comida o pagar las facturas al mes siguiente. En la reorganización de las compras juegan un papel muy importante dos estrategias de ahorro –en términos monetarios– que comentamos a continuación: el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles y la mayor sustitución del gasto por otras formas de satisfacer las necesidades que no impliquen un coste.

11.2. El aprovechamiento de los recursos

“ESTIRAR” LOS PRODUCTOS

Tratamos de buscar el aprovechamiento máximo de lo que compramos, adquiriendo menos y a un precio más bajo. El calendario es un elemento importante, los hogares van racionando cuándo vamos a disponer de ciertos productos, y también cuánto tiempo vamos a tener que prescindir de ellos. Un ejemplo es organizar las comidas. Antes de ir a comprar, se comparan precios, se estudian las ofertas y nos desplazamos por diferentes puntos de venta para buscar los productos más baratos. En ocasiones, si no hay ofertas, no se compra. Se busca espaciar en el tiempo los alimentos más caros –por ejemplo, los que contienen proteínas– y combinar los alimentos que hay que comprar con el menú del comedor escolar o las comidas que se hacen en casa de familiares e incluso con lo que algunas familias obtienen de los bancos de alimentos. Incluso hay hogares que eligen productos que no necesiten gastar nevera o gas para conservarlos y consumirlos para poder ahorrar energía o bien porque no disponen de ella, porque les han cortado los suministros (en algunos bancos de alimentos, piden productos que no necesiten energía para ser consumidos para las familias que sufren la pobreza energética). A pesar de todos los apañes domésticos, el hambre y la desnutrición afecta a demasiadas personas. Según el informe FOESSA de integración social y necesidades sociales de

245. Lucía Vicent, *Familia: ¿amortiguador o amortiguadoras?*, Boletín Ecos Fuhem, Nº 22, marzo-mayo 2013. http://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Boletin_ECOS/22/familia_amortiguador_o_amortiguadora_L_VICENT.pdf

246. *Los recortes castigan la vida de los mayores que viven solos*, Eldiario.es, 28-2-2015. http://www.eldiario.es/sociedad/recortes-recrudecen-mayores-viven-sienten_0_357664359.html

247. *¿Emergencia alimentaria en España? Te lo explicamos en 7 claves*. United Explanations, 26-5-2014. <http://www.unitedexplanations.org/2014/05/26/emergencia-alimentaria-en-espana-te-lo-explicamos-en-7-claves/>

2010, el 16% de la población en el Estado español reconoce tener una dieta inadecuada debido a la falta de recursos económicos. Y un 4% (1,9 millones de personas) padecen insolvencia alimentaria, situación en que no pueden dar respuesta a su alimentación básica.²⁴⁷ Sólo en Catalunya, según el Síndic de Greuges de Catalunya, hay 50.000 niños y niñas con privaciones alimentarias como consecuencia de la pobreza de sus familias y un total de 751 menores desnutrición infantil.

En los productos duraderos, como electrodomésticos, aparatos de tecnología, ropa y automóvil, ha cambiado el modo de consumir. En primer lugar, se calendarizan las compras para aprovechar rebajas, los productos fuera de temporada o los modelos más antiguos. Ya no se compran tanto las últimas novedades tecnológicas y se compra –y se vende– de segunda mano. Y en segundo lugar, cada producto se hace durar más que antes y lo consumimos en menos intensidad. Prescindimos más de ellos. En la cocina, cuando se estropean el lavavajillas fregamos a mano, o falla un electrodoméstico de cocina, cocinamos con los utensilios. Incluso desenchufamos la nevera para ahorrar energía. Con los aparatos de temperatura, dejamos de usarlos –apagamos la calefacción y nos abrigamos con mantas, o el aire acondicionado y ponemos el ventilador, nos abanicamos o nos vamos a un lugar más fresco- o minimizamos el tiempo en que están encendidos. Aprovechamos el calor que entra por las ventanas, haciendo horarios de ventilación y de cierre de persianas. Encerramos el calor en ciertas habitaciones donde se trasladan los miembros de la familia a hacer sus actividades, o buscamos los rincones y horarios más frescos en verano. Cuando se estropea un mueble o cualquier equipamiento del hogar, lo mantenemos –aunque en funcionamiento defectuoso– haciendo apaños. También usamos menos las cosas más caras para evitar su desgaste y hacemos más reparaciones –llevando el coche al taller, los electrodomésticos a los técnicos, incluso arreglándolos nosotras mismas, y cosiendo todos los descosidos– para retrasar la reposición del producto.

Cinco bomberos de los parques de Barcelona, Cornellà y Badalona denunciaron que el 70% de los incendios en viviendas están causados por la pobreza. La gente a quienes han cortado la luz y el gas manipulan artilugios –cocinas de gas, fogones eléctricos,...- para cocinar, quemar papeles, maderas y otros objetos para calentarse, incluso se utilizan braseros y más sistemas de calefacción del pasado- y encienden velas para ver. Y se acaban desencadenando incendios. Estos bomberos cuentan que las cifras oficiales solo contemplan las causas técnicas de los incendios y no reflejan la situación de las víctimas.²⁴⁸

APROVECHAR LOS RECURSOS GRATIS

Otra forma de suplir las compras es buscar los aprovechamientos que no suponen un coste monetario que provienen de los espacios comunes.

Están los servicios que la administración pública provee gratis o a un precio más reducido. Por ejemplo,

muchas personas van a las bibliotecas públicas y centros cívicos a conseguir libros, música, cine, leer la prensa y también a hacer uso de la conexión a internet y de un espacio confortable, en silencio y a una temperatura agradable. Los actos culturales gratuitos o a precios populares son también una opción de ocio, bien sean organizados por instituciones o por el tejido asociativo. El uso de espacios públicos suple también la restricción de acceso a los mercados de ocio, gastronomía y deporte, y mucha gente acude a parques, playas, montañas y espacios naturales. Se sale a correr a la calle y espacios verdes, y en los parques se hacen fiestas infantiles, comidas familiares y botellón de jóvenes por las noches. El uso del espacio público urbano y en los pueblos ha sido una constante en nuestras sociedades, a pesar de la creciente mercantilización de la cultura y el ocio y el cercamiento de los espacios públicos para uso privativo de negocios como bares y eventos culturales. Los espacios abiertos adquieren mayor importancia en épocas de crisis para el recreo de una población que vive encajada en las paredes de las casas y oficinas. Incluso los centros comerciales se vuelven un espacio más de paseo que de compras.

Los recursos comunes también proveen a algunos hogares de recursos básicos. Por ejemplo, se cogen los muebles de la calle, se va a buscar leña a los bosques para calentarse, se cargan garrafas de agua de la fuente hasta las casas y se pincha la luz. Cuando las empresas energéticas y de agua cortan los suministros a los hogares, éstos tienen recurrir al aprovechamiento de todos los suministros posibles. “Solo en 2009, la empresa proveedora del suministro eléctrico detectó 9.000 enganches ilegales a su red en la Comunidad Valenciana, una cifra que se ha disparado como consecuencia de la crisis económica”.²⁴⁹ La mayoría de gente que pincha la luz se engancha a una toma general de la compañía eléctrica, y es mucho menos frecuente pinchar la luz a la comunidad de vecinos.

SUBSISTENCIA DESOBEDIENTE

Las estrategias de supervivencia de las personas en situación de privación pasan por la búsqueda de maneras para acceder, precariamente, a los servicios básicos, aunque para ello se esté pasando por alto la propiedad privada y las leyes que la defienden. Algunas personas que son desahuciadas o que podrían llegar a serlo, optan por dar una patada a la puerta y seguir okupando la vivienda sin pagar el alquiler o la hipoteca. No existen datos de pisos okupados sin autorización del propietario, pero los hay en todas las ciudades y han crecido más allí donde ha habido más desahucios. Según el Instituto Nacional de Estadística, los delitos de “usurpación”

248. *La pobreza energética cuesta vidas*, El País, 8-4-2015 http://ccaa.elpais.com/ccaa/2015/04/08/catalunya/1428444376_230805.html

249. *La crisis dispara la ocupación ilegal de casas en Alicante*, El País, 1-6-2001. http://elpais.com/diario/2011/06/01/cvalenciana/1306955886_850215.html

por la utilización de inmuebles que no son de propiedad sin autorización se ha multiplicado por 168% des del 2008.²⁵⁰ A estos, hay que sumar los casos en que los propietarios que no saben que su inmueble está siendo usado porque no le prestan la más mínima atención, y hay otros que sí permiten que esté okupado porque, a cambio, se lo mantienen en buen estado. En el 2012, la okupación de viviendas se incrementó más de un 40% en la Comunidad de Madrid. En Catalunya, cada día se okupan diez inmuebles. Al movimiento okupa, que desde hace décadas accede a inmuebles vacíos para uso habitacional y social, se han unido muchas personas –solas, en pareja, con hijos o con otros familiares y compañeros– que no tienen recursos para acceder a la vivienda. Destaca la okupación organizada por la Plataforma de Afectados por la Hipoteca ha desarrollado en Catalunya la campaña de “Obra social” dedicada al realojo de desahuciados en edificios vacíos, propiedad de los bancos, SAREB e inmobiliarias. La Obra social de la PAH ha liberado 20 bloques propiedad de la SAREB y realojado a unas 3.000 personas²⁵¹. En Catalunya, la mitad de los pisos que la SAREB transfirió a la Agència d’Habitatge ya estaban okupados, y en Barcelona, de un total de 398 pisos vacíos propiedad de entidades bancarias localizados, 237 ya tenían ocupantes. En abril del 2014, fue desalojada la Corrala Utopía, un edificio de Sevilla vacío, que había sido propiedad de una inmobiliaria que quebró, que fue okupada colectivamente para realojar personas desahuciadas.

Otro ejemplo muy extendido de prácticas de subsistencia al margen de la ley que se intensifican con las crisis son los llamados hurtos famélicos. Generalmente son sustracciones que no superan los 400 euros, por lo que no pueden considerarse como delitos. En la mayoría de las ocasiones no se denuncian. El código penal del Estado español no recoge esta tipología de hurtos, aunque sí hay jurisprudencia que puede hacer que los jueces atenúen o eximan las condenas. Las sentencias del Tribunal Supremo de 9 de diciembre de 1985 y de 21 de enero de 1986 definen el “hurto famélico” como “el que concurrirá en aquellos casos en los que se toman bienes ajenos, sin la voluntad de su dueño, para subvenir a las más primarias y perentorias necesidades humanas, tales como la alimentación, vestido, habitación y asistencia médico-farmacéutica y en los que no se halla en conflicto la vida o la propia supervivencia, con la propiedad de bienes ajenos, pero sí, por lo menos, entran en pugna los sufrimientos que el hambre, la desnudez, la intemperie o la enfermedad desatendida deparan al ser humano, con el respeto a la propiedad de bienes ajenos”.²⁵² En el Estado español, las apropiaciones de comida se han disparado casi un 7% en los últimos años y se calcula que en el 2011 alcanzaron de un valor de mercado de 3.000 millones de euros. Cada día, en todas las grandes cadenas de supermercados hay personas que se esconden productos y se los llevan sin pagar. Suelen hurtarse los productos envasados, como las lonchas de embutido, bandejas de carne, yogures y latas. Pero cualquier producto de pequeño tamaño y que no deje rastro es susceptible de

ser hurtado. El hurto famélico también incluye la sustracción de ropa y otros enseres de primera necesidad. Se reconoce como hurto famélico, entre otros requisitos, aquél que se da cuando no haya otra solución que la de proceder de un modo antijurídico. Aunque en ocasiones esta práctica no es sólo por necesidad, sino que también refleja una actitud transgresora. No se suelen robar en los pequeños comercios. Los hurtos se dan de forma continua: en las tiendas de ropa y de pequeños electrodomésticos, cada día hay gente que se lleva los productos sin pagar, habiendo aprendido a evadir los dispositivos antirrobo y vigilantes de seguridad. Por ejemplo, en todo momento hay personas que se han colado en el metro, tren y autobús, algunas usando billetes de transporte trucados.

Los establecimientos comerciales, los transportes y los propietarios de edificios dedican crecientes recursos a poner vigilancia para disuadir y pillar los hurtos. La justicia es más diligente a la hora de sancionarlos y la policía ha multiplicado sus esfuerzos para perseguirlos. Más allá de los hurtos famélicos, la gente pobre está sufriendo una creciente represión y vigilancia policial con la excusa de la seguridad ciudadana. La pobreza sufre una criminalización con un “acoso penal y policial de colectivos tan diversos como las personas sin hogar, las prostitutas de la calle, los pequeños traficantes de drogas o los vendedores ambulantes, clasificados juntos en el saco de los excluidos que no quieren seguir caminos de inserción”.²⁵³ Desde los años 90, el sistema penal está siendo usado intensamente contra las personas o colectivos en situación de exclusión social, con endurecimiento de penas y de las vías de resolución penal y la proliferación de las ordenanzas cívicas y leyes de seguridad. Los objetivos son el cercamiento de la vida en la calle y de otros recursos comunes, la propiedad privada y la persecución de las personas que no se integran en los circuitos de inserción laboral a los que conduce la gestión neoliberal de la marginalidad.

REDES PARA ABASTECER DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD

Algunas estrategias de aprovechamiento se dan en redes comunitarias, bien en con relación con las instituciones, bien autogestionadas y las hay incluso informales. Bancos de tiempo, bancos de alimentos, okupaciones de viviendas, huertos comunitarios, asociaciones de ma-

250. *Los delitos de ocupación de viviendas, los que más han crecido desde el estallido de la burbuja Inmobiliaria*, Idealista, 30-1-2015. <http://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2015/01/30/734347-los-delitos-de-ocupacion-de-viviendas-los-que-mas-han-crecido-desde-el-estallido-de>

251. *Cada día s’ocupen deu immobles a Catalunya*, La Directa, 21-7-2015 <https://directa.cat/cada-dia-socupen-deu-immobles-catalunya>

252. *El hurto famélico: robar para comer y vestir*, Futurfinances 11-8-2011

<http://blog.futurfinances.com/2012/08/el-hurto-famelico-robar-para-comer-y.html>

253. Albert Sales, *El delito de ser pobre*. Icaria, 2014.

dres y padres que se juntan para la crianza de los hijos y actividades para las familias, comedores populares, mercadillos de intercambio,... Se organizan redes solidarias y populares para garantizar el acceso a determinados bienes y servicios, como los alimentos, reaprovechar libros escolares y ropa, etc. Estas redes han proliferado y están presentes en muchos pueblos y ciudades, pero son muy limitadas, o bien porque participan pocas personas o bien porque se encargan de asuntos muy concretos y parciales. Las iniciativas que coexisten son muy diversas, desde aquellas que surgen de la actividad asociativa de los barrios, hasta las impulsadas por instituciones y empresas, pasando por las ONGs y asociaciones caritativas. Más adelante entraremos a analizar estas distintas vertientes.

Los bancos de alimentos son el proyecto que ha cogido más envergadura. Son fundaciones privadas de beneficencia sin ánimo de lucro en la que trabajan voluntarios. Recogen y gestionan los excedentes alimentarios de las empresas comercializadoras: cadenas de hipermercados y supermercados, centros de distribución mayorista, etc., aprovechando sus stocks de alimentos no comercializables. Los bancos de alimentos tienen convenios con las empresas para gestionar sus excedentes y también con los ayuntamientos, de los cuales reciben dinero, infraestructura y logística. Distribuyen los alimentos a familias directamente y a un conjunto de entidades sin ánimo de lucro como comedores sociales, asilos, centros de acogida y otros centros de atención a colectivos vulnerables. Las familias suelen llegar al punto de distribución de los bancos de alimentos a través de servicios sociales. Por otra parte, el resto de canales de distribución se centran mayoritariamente en las organizaciones caritativas. Los bancos de alimentos de la Federación española de bancos de alimentos atendían, en 2011, a un millón de personas y en 2013, un millón y medio. La cantidad entregada por persona descendió de 100 kilos anuales a 80.

A lo largo de la historia, ha habido diferentes ejemplos de organización comunitaria y solidaria para satisfacer las necesidades básicas. Por ejemplo, el Socorro Rojo Internacional en los años veinte y los Programas sociales de los Panteras Negras en los setenta. En el Estado español, antes de la dictadura había formas horizontales de solidaridad y apoyo mutuo. Desde entonces "la caridad católica y el asistencialismo municipal han sido las formas de "intervención" elegidas por las élites morales y gubernamentales. "No se desarrollan, como en otras sociedades locales, formas de apoyo mutuo que trasciendan las necesidades inmediatas y cuestionen la propiedad (ollas populares, expropiaciones,...). Tampoco queda vestigio de responsabilidad municipal en la garantía de una subsistencia básica (Casa de Socorro, Casa de Amparo,...)". 260 El llamado Tercer sector, formado por organizaciones sin ánimo de lucro, muchas de ellas vinculadas a la iglesia, se ha encargado de la intervención social. La filosofía de ésta es extender la activación laboral de las personas en situación de exclusión social, mediante la formación y la inserción en el empleo. El tercer sector –"industria del rescate"– ocupan

un lugar de intervención después de que el abandono por parte de los servicios municipales y la degradación urbana han deshecho la cohesión social y el tejido asociativo. Es una actuación dirigida desde las instituciones y desarrollada por un entramado de organizaciones que mueven recursos y generan empleo profesional, y muchas veces también una dinámica clientelar entre la vecindad. El informe *Urbanismo neoliberal en Zaragoza* explica que "al abandono le sigue un salvamento que, [...] ha corrido a cargo de profesionales y voluntarios ajenos al barrio y a menudo recelosos de las iniciativas vecinales", y que para el barrio de el Gancho, el "salvamento" consistió en un "desembarco de la mayor industria económica del barrio, casi exclusivamente ajena a este: el Tercer Sector".²⁵⁴

Otras iniciativas se abren paso al margen de la industria del rescate. Por ejemplo, la Red de Solidaridad popular tiene una coordinadora estatal y 36 núcleos. Se basan en la autoorganización y la horizontalidad, y no tienen acceso a los Bancos de Alimentos porque, según dicen, son cerrados y se orientan a las organizaciones caritativas. Colaboran con la Plataforma de Afectados por la Hipoteca, asambleas y colectivos en los barrios, AMPAs y otras organizaciones, incluso partidos políticos. Colectan y distribuyen alimentos y hacen apoyo y acompañamientos. Hay otras muchas redes con objetivos similares. Además del abastecimiento de recursos básicos, las redes permiten a las personas gestionar las dificultades económicas, prestando asesoramiento en cuestiones laborales y de vivienda, y acompañamiento a personas sin tarjeta sanitaria a los centros de salud, en el trámite de pensiones y prestaciones a los servicios de salud, en las reclamaciones a las empresas que incumplen las condiciones laborales, en la falta de atención sanitaria, en la negociación con los bancos y propietarios por cuestiones de la vivienda, etc. Son redes de mediación con el mercado y el Estado permite a las personas hacer valer sus derechos: acceso a la sanidad universal, a las rentas mínimas, a la vivienda, etc. Se nutren del trabajo activista y autogestionan sus gastos. La marea pensionista y las oficinas de información de empleo o sindicatos, y otras muchas organizaciones, asociaciones y colectivos, asesoran a las personas para hacer trámites ante la administración y las empresas, que muchas veces ponen dificultades. La Plataforma de Afectados por la Hipoteca asesora y presiona para resolver los casos de los desahucios. Pero va más allá también facilita el acceso a recursos como alimentos, ropa, juguetes, libros, y todo tipo de ayuda.

OLEADA DE DESMERCANTILIZACIÓN

Desde el punto de vista económico, las estrategias que hemos comentado están suponiendo algunos cambios,

254. *Asociación Social Sindical Internacionalista, Urbanismo neoliberal en Zaragoza*. 2015. <https://ia600507.us.archive.org/18/items/INFORMEELGANCHOASSI/INFORME%20-%20EL%20GANCHO%20-%20ASSI%20%28presentar%29.pdf>

de algún modo, en el circuito del capital tal y como funcionaba en su anterior etapa de crecimiento. Durante las últimas décadas, la mercantilización de la satisfacción de las necesidades se ha intensificado. El crecimiento económico creación de nuevos productos, la sofisticación del consumo, y el incremento de las relaciones monetizadas que venían a sustituir tiempos y satisfactores de necesidades que no estaban sujetos a una relación mercantil. Y mercancías como la vivienda, la educación y el ocio se han orientado cada vez hacia la generación de beneficios. Con la crisis, ha cambiado la cantidad de mercancías que el capital pone en circulación, también los tipos de productos, sus características y sus velocidades de producción y consumo. Algunas mercancías ya no se venden apenas, desaparecen, o bien se ven sustituidas por otras; incluso las tomamos sin pagar o las sustituimos por recursos gratuitos y libres, y sobre todo por formas no mercantiles de satisfacer las necesidades. Los ritmos de consumo cambian, porque los productos alargan su vida útil, lo cual repercute en su valor económico y su ritmo de reposición en la producción. Algunos servicios y mercancías deben adaptarse a las nuevas pautas de consumo: productos que duren más, que contengan lo indispensable, que puedan ser provistos por canales de distribución informal, que pasen de mano en mano, que puedan tener un consumo colectivo y no individual, que se puedan vender para poder tener liquidez cuando lo necesitemos,... El capital produce menos mercancías y a un ritmo de reposición más lento. Todos estos cambios forman parte de una nueva etapa de desmercantilización.

Ante esto, es lógico preguntarse si estamos adoptando un consumo más consciente y mayor eficiencia del gasto, y si la gente se está alejando de las pautas consumistas. Pero lo cierto es que esta desmercantilización se está haciendo mediante una "desposesión": la exclusión y restricción del consumo de las clases trabajadoras, en respuesta a una estrategia capitalista de reestructurar el capital. Sí es cierto que, como veremos más adelante, las situaciones de carencias y desamparo conllevan unas prácticas sociales y económicas de supervivencia en que los propios sujetos se transforman y su conjunto de valores, percepciones e ideologías cambian. En el tema del consumo, cuando las personas pasamos por dificultades económicas cambiamos nuestra forma de valorar lo que tenemos y lo que deseamos. Nuestras necesidades, cambian, dando más importancia a lo básico y nos sobra todo lo que es prescindible. Pero solamente una parte de estas situaciones acaba derivando en una "austeridad" consciente en nuestros modos de vida, crítica con el consumismo y que nos acerca a planteamientos solidarios y cooperativos. El consumismo es un conjunto de valores sociales que están muy arraigados en nuestra sociedad por varios motivos, pero pasar dificultades económicas no está llevando a un cambio en el sistema de valores, cosa que requeriría mucho tiempo y que es mucho más difícil plantearse cuando se está al borde de la quiebra o totalmente hundido. Es necesario incidir mucho en un cambio de mentalidad hacia un consumo responsable y sostenible, pero también es importante

rechazar las críticas que estigmatizan y criminalizan la pobreza. Muchas veces escuchamos comentarios criticando que la gente no tiene dinero pero va de tiendas, de vacaciones, se compra teléfonos móviles –aunque los datos indican que esto no es así. Los ricos ostentan su ropa, casas, coches y yates de lujo en las revistas y televisión, mientras se fiscalizan los gastos de las personas que reciben ayudas sociales y se dirigen las miradas críticas hacia los pobres, minimizando la pobreza y, además, culpabilizando a la propia persona.

11.3. Intensificación del trabajo

LA ACTIVACIÓN PRECARIA DE LA FUERZA DE TRABAJO

Ante la pérdida de ingresos, los miembros de la familia reaccionan con una activación de la fuerza de trabajo. La tasa de actividad en el Estado español es del 74,2%, superior a la media de la Unión Europea, del 72,3%. Si hubiera el mismo porcentaje de la población en situación de inactividad –que no trabajan y no buscan empleo– en el Estado Español que en la Unión Europea, habría 216.000 hombres más inactivos y 350.000 mujeres, que podrían reducir las cifras del paro. Se buscan fuentes de ingresos a toda costa, aunque sea algo puntual y a cambio de poco dinero, con tal de que entre algo a la cuenta corriente. En la crisis actual, la activación de la mano de obra está siendo muy intensa, porque la capacidad económica de las familias (cotizaciones acumuladas, ahorro, inversión en vivienda, etc.) era ya débil antes del estallido del paro.

En el principio de la crisis, han sido principalmente las mujeres quienes asumen esta estrategia. Los hombres son quienes más han sufrido la pérdida de empleo en los sectores de la construcción y la industria, así que las mujeres salen de casa a suplir la pérdida de ingresos. Cuando el paro se disparó entre la población masculina, la ocupación creció en el segmento de las mujeres de más de 55 años. Mujeres que hacía años se habían retirado del trabajo asalariado para dedicarse a los cuidados, volvían a incorporarse para buscar una nueva fuente de ingresos.

Esta estrategia de activación del trabajo se realiza mediante trabajos precarios, tanto en la economía formal como en la informal. "Se retorna a empleos en sectores que se habían abandonados, entre ellos, el sector agrícola, el empleo de hogar y el trabajo sexual. Se aceptan empleos antes impensables, o mini-empleos (minijobs) que ni siquiera existían antes de las reformas laborales. Otra alternativa a la búsqueda de empleo es inventarse el trabajo".²⁵⁵ Las estrategias de autoempleo son muy diversas, tratan de aprovechar el máximo de las habilidades personales y los recursos y contactos de los que se dispone. Proliferan las iniciativas de recoger

255. Amaia Pérez Orozco, *Subversión feminista de la economía*. Traficantes de sueños, 2014.

chatarra y todo tipo de residuos para clasificarlos y revenderlos, ofrecerse para hacer reformas, reparaciones, transportes, para servicios de cuidado a personas mayores y tareas domésticas, arreglar prendas de vestir, confeccionar ropa y complementos, crear artesanía, vender pasteles y dulces, etc. La mayoría de estas actividades de autoempleo transcurren en la economía informal y tienen características del subempleo: son puntuales, inestables y no permiten el acceso a los derechos sociales.

En América Latina, las clases populares han ido desarrollando sus estrategias de supervivencia y al trabajo comunitario. "Las ciudades de América Latina se han producido y extendido en gran parte 'a pulmón' del trabajo comunitario y la autoconstrucción de la vivienda".²⁵⁶ En el Estado español, el trabajo comunitario y la autoproducción fueron muy importantes en determinadas épocas, construyendo asentamientos donde se levantaban chabolas (Madrid, Andalucía, País Vasco, Catalunya, etc.) y en los que el entorno físico y las condiciones materiales de la gente se construían el trabajo comunitario en base a las relaciones de vecindad. En la actualidad, las formas de asentamiento precarias persisten, aunque tienen características distintas.

En muchísimos rincones urbanos han surgido asentamientos, que suelen situarse en zonas menos despobladas, en caminos o polígonos poco transitadas para pasar más inadvertidas. Precarias casas autoconstruidas, caravanas o tiendas de campaña en solares y parques o habilitaciones de naves, edificios, casetas y contenedores de carga abandonados. Suelen acompañarse de actividades productivas para el mercado negro o el autoconsumo (reciclaje y huertos). En la ciudad de Barcelona se han contado 438 barraquistas, en una ciudad muy urbanizada y planificada en que "todos los terrenos tienen una cualificación, todos valen" y en que todo el espacio está ocupado y casi no hay rincones que se mantengan al margen en los que construirse una barraca.²⁵⁷

Uno de estos ejemplos es la Cañada Real en su paso por la Comunidad de Madrid, en donde a lo largo de 15 kilómetros se extienden asentamientos de casas sin las infraestructuras y equipamientos básicos, muchas de ellas construidas ilegalmente. Las viviendas no disponen de equipamientos mínimos ni suministros o bien son muy precarios. El abastecimiento de suministros y la construcción del hábitat es fruto del trabajo y los recursos colaborativos entre las familias. Las carencias son enormes y las condiciones de vida muy duras en todos los sentidos. La mayoría de gente trabaja en la economía de subsistencia. Un estudio²⁵⁸ ha hecho un recuento de las actividades económicas que se desarrollan dentro de la cañada: la venta ambulante, la recogida de chatarra, el servicio doméstico, construcción, vigilante de seguridad, "actividades delictivas o "los favores" realizados a los propios grupos familiares dedicados a la venta de droga, son algunas de las ocupaciones más frecuentemente mencionadas por los entrevistados". Se han contado bares, un taller, alguna nave industrial, espacios de almacenamiento de materiales, reparación,

carpintería y recuperación de materiales, incluso ventas de caballos, pequeñas tiendas de alimentos, kioscos y venta de alcohol y tabaco y un hostel.

CAMINOS MIGRATORIOS

La falta de oportunidades de empleo y la necesidad de vivir en lugares más baratos está suponiendo una respuesta migratoria, tanto a nivel externo como interno.

Se constata un cambio drástico en el ciclo migratorio exterior que se ha dado con una intensidad y en un corto período de tiempo. El Estado español ha pasado de recibir flujos migratorios a emitirlos. Según la Estadística de Variaciones Residenciales del INE, la entrada migratoria neta creció a un promedio de 11,3% anual en el período 2002-2007, y descendió un 274,6% en los siete años posteriores.

En los seis años anteriores a la crisis, el saldo neto de migración fue de 3,6 millones de personas en total, impulsado por la entrada de personas extranjeras. En los primeros años de la crisis, del 2008 al 2011, solamente se registran 809.520 entradas netas, básicamente por la caída drástica de la inmigración de personas extranjeras. Y a partir de entonces se registran saldos migratorios negativos: entre el 2012 y el 2014 hay una salida neta al exterior de 163.307 personas. Desde el 2008, se contabiliza que 2,2 millones de extranjeros han salido del Estado español –el denominado "retorno"– pero en realidad son más porque muchos no registran su baja para poder mantener permisos y derechos sociales. Asimismo, también se ha registrado la salida de 368.926 españoles al extranjero. La mayoría son hombres jóvenes con un menor nivel educativo, coincidiendo con el perfil laboral de sector de la construcción, muy castigado por la crisis.

En cuanto a la migración interna, el 63% de los municipios del Estado español han perdido habitantes desde la crisis. Las capitales de provincia se han estancado. Y en cambio, son las ciudades de tamaño medio de las periferias de las capitales quienes están acogiendo nuevos habitantes. También, aunque en menor medida, los municipios más pequeños están creciendo en población, ya que algunas personas están yendo al campo a buscar nuevas oportunidades.

La demanda de viviendas ha cambiado y ahora se buscan inmuebles más baratos. La gente se está mudando a pisos más pequeños, prescindiendo de servicios comunitarios. Según una encuesta realizada por la web inmobiliaria Casaktua, más del 40% de la población del Estado español está pensando en mudarse en un corto

256. Alejandra Massolo, *Las mujeres y el hábitat popular*. <http://revistas.um.es/hojasdewarmi/article/viewFile/171301/146361>

257. *Es preocupen més de la pedra que de les persones*, La Directa, 20-7-2015 <https://directa.cat/es-preocupen-mes-de-pedra-que-de-persones>

258. Accem, Fundación Secretariado Gitano, *Informe-Diagnóstico sobre la Cañada Real Galiana*. http://www.accem.es/ficheros/documentos/pdf_publicaciones/Canada_Real_Informe.pdf

y medio plazo. Y eso también significa cambiar de barrio o de población: 3 de cada 10 opta por zonas más baratas. Los cambios de domicilio también están motivados por la búsqueda de un entorno más barato y con más oportunidades de trabajo. Según un informe de la ETT Randstad, cada vez hay más contratos que provocan el desplazamiento a una provincia diferente de la de la última residencia. Aproximadamente, son el 12% de los contratos totales. Algunas comunidades autónomas como Castilla La Mancha, Castilla León y Aragón tienen un saldo de migración laboral negativo, mientras que otras como Andalucía y Madrid atraen este flujo.

INTENSIFICACIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO

Las estrategias de supervivencia destacan sobre todo porque buscan cubrir las privaciones derivadas de la caída de los ingresos y los recortes en servicios públicos con una mayor provisión de servicios no monetizados realizados en la esfera doméstica. El capitalismo patriarcal establece “un mecanismo –oculto- a través del cual la producción capitalista desplaza costes hacia la esfera doméstica; costes que asumen la forma de trabajos de cuidados realizados mayoritariamente por las mujeres”.²⁵⁹ La crisis intensifica esta transferencia de costes y responsabilidad del mercado y el estado hacia las familias, concretamente las mujeres. Los hogares asumen el rescate de las personas y el peso del “ajuste” al encargarse de la reproducción de la vida. Y son las mujeres quienes ponen su tiempo y esfuerzo a disposición del resto de miembros de su familia y proveen de una cantidad creciente de servicios gratuitos que cubren los vacíos dejados por el paro, la caída de los salarios y los recortes sociales. Lucía del Moral explica que “las estrategias de subsistencia de muchas familias en el actual contexto de crisis dejan entrever que el bienestar de los hogares no depende exclusivamente de la situación de sus miembros en el mercado laboral sino de una compleja y diversa red de actividades que se desarrollan en espacios y tiempos no monetizados”.²⁶⁰

Estudios que han analizado diferentes crisis en el pasado llegan a la conclusión que “de las crisis se sale con una intensificación del trabajo de las mujeres, incluyendo el trabajo remunerado y sobre todo, el no remunerado”.²⁶¹ El trabajo no monetizado ni remunerado realizado por las mujeres en la esfera doméstica se incrementa cuando el hombre queda en paro, incluso cuando las mujeres realizan también un trabajo asalariado. Las mujeres, además de organizadoras de crisis cotidianas, reciben el impacto de las políticas de “ajuste fiscal” que les imponen “una sobrecarga de tiempos de trabajo orientados a garantizar la dotación y distribución de los escasos recursos para la supervivencia de la familia”.²⁶²

Gran parte de las estrategias de supervivencia analizadas conllevan una intensificación del trabajo doméstico. La reorganización del consumo se hace pensando en suplir con trabajo gratuito una parte del coste monetario. Los productos se reparan, se elaboran y se consumen más en casa que en los ámbitos mercantiles.

Por ejemplo, se come y se bebe más en casa. La comida que más se ha trasladado a los hogares es el desayuno, y la compra de alimentos relacionados con éste han crecido. Son las mujeres quienes cocinan el doble para llenar las fiambreras que se llevan al trabajo ellas, maridos e hijos, que ya no van a comer de restaurante. Las necesidades de ocio se cubren con menos dinero, pero con más tiempo de preparar, recoger y atender. Y el transporte también. Los desplazamientos se hacen más en transporte público y a pie. Lavar a mano, en vez de poner la lavadora o el lavavajillas, coser la ropa antes que comprarla nueva, arreglar zapatos, utensilios y electrodomésticos conlleva tiempo. También requieren mucho trabajo las estrategias de aprovechamiento de recursos gratis comentadas anteriormente. Todos los trabajos domésticos, además, se realizan en unas condiciones peores. No es lo mismo hacer la compra mirando las ofertas y midiendo el gasto que cuando no hay que preocuparse por si va a llegar el dinero de la cuenta corriente. Los trabajos domésticos en condiciones de frío o calor, con peores electrodomésticos o sin ellos, o teniendo que estirar la vida útil de todos los productos que se usan es mucho más complicado.

Los trabajos de cuidados que se están intensificando especialmente son el cuidado de criaturas, de personas mayores y de personas enfermas. Cuando no se puede pagar guardería o se quitan extraescolares, refuerzo escolar o el comedor porque se reducen los sueldos y las becas. Cuando no se pueden seguir pagando residencias o no hay plazas en las públicas, las personas mayores retornan al hogar. Y si no se pueden pagar a cuidadoras, ese trabajo se asume en la familia, principalmente las mujeres. Se está dando un desplazamiento de los cuidados desde la esfera mercantil y de servicios sociales –trabajo precarizado y también feminizado, y en ciertos tipos de cuidados, realizado por mujeres migrantes– hacia los hogares. Y contribuyen las mujeres de todas las generaciones: las abuelas dedican más tiempo al cuidado de nietos y nietas; y al revés, las nietas asumen el cuidado de las mayores. Se dan muchos casos de mujeres que cuidan los hijos de sus amigas.

Un aspecto importante de este trabajo doméstico a disposición de las circunstancias difíciles es su flexibili-

259. Seminario de economía feminista de Barcelona, *Expolio y servidumbre: apuntes sobre la llamada deuda de cuidados*. Revista de Economía Crítica, Nº 18, 2014. http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n18/4_Carrasco-y-otras_Expolio-y-servidumbre.pdf

260. Lucía del Moral, *Sobre la necesaria reorganización social de los tiempos: políticas de tiempo, espacios económicos alternativos y bienestar*. Papeles de relaciones ecosociales y cambio global Fuhem, Nº 119, 2012.

https://www.fuhem.es/revistapapeles/docprivados/119/Reorganizacion_social_de_los_tiempos_L_del_Moral.pdf

261. Lina Gálvez Muñoz y Paula Rodríguez Madroño, *La desigualdad de género en las crisis económicas*. Boletín Ecos Fuhem, Nº 26, marzo-mayo 2014. https://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Boletin_ECOS/26/desigualdad_genero_criss_L.Galve_z.pdf

262. UNICEF Colombia, *El Ajuste Invisible. Los efectos de la crisis económica en las mujeres pobres*. 1989.

dad. Las mujeres aportan un mayor grado de flexibilidad para integrar la interacción entre los servicios públicos recortados y los tiempos de trabajo asalariado precarizados. Se da una externalización y subcontratación entre el trabajo asalariado y el de cuidados. Cada reforma laboral que ha precarizado las relaciones laborales o cada recorte social cuentan con que las mujeres van a aportar la flexibilidad necesaria para equilibrar sus consecuencias en la vida privada. Cuando cambian los horarios de trabajo, van a ser las mujeres quienes hagan malabares para cuadrar horarios imposibles y adaptan su tiempo, estirando el tiempo de cuidados y renunciando al tiempo de trabajo asalariado o al tiempo personal. Los recortes en los servicios públicos implican una mayor interacción entre los familiares –especialmente mujeres, madres, yernas e hijas– y los empleados públicos, por ejemplo en la sanidad y la educación. Cuando se amplían las listas de espera para las intervenciones quirúrgicas o mandan a los pacientes a casa más rápidamente, parte de los cuidados se “subcontrata” a la familia. Los familiares acompañan al personal sanitario o educativo que no da abasto, asumiendo los cuidados y la atención durante las enfermedades y la recuperación, el transporte sanitario, la toma de medicación, por ejemplo, o bien haciendo el refuerzo escolar o actividades educativas extras. Ante la disminución de las horas de atención a la dependencia, las mujeres familiares asumen más trabajo de cuidado y acompañamiento de las personas mayores.

El trabajo doméstico es un trabajo adaptable a lo largo de los distintos acontecimientos económicos. La estrategia del capitalismo en la crisis actual conlleva un incremento de los trabajos domésticos se cubren mayoritariamente con más tiempo de trabajo no monetizado de las mujeres o con una intensificación del que ya realizan, y una ampliación de sus funciones. Las estrategias de supervivencia suponen una cantidad ingente de trabajo no remunerado en las de las clases populares, un trabajo que está feminizado. Estas estrategias no son nuevas, y de hecho, han estado siempre presentes en el capitalismo patriarcal. De hecho, dejamos atrás una etapa que ha trasladado una parte importante de trabajos de la esfera doméstica a la esfera mercantil, con la compra de bienes y servicios o la obtención de servicios públicos –y con esto, también se trasladó la feminización de los cuidados a estas otras esferas. Las tareas que antes se llevaban a cabo en el interior del núcleo familiar se confían cada vez más a especialistas externos: cuidadores de niños y de personas mayores, enfermeros, profesores de colonias de verano, psicólogos y animadores de fiestas de cumpleaños.²⁶³ En el momento actual, la frontera entre lo mercantil y lo doméstico se vuelve a desplazar con un retorno al hogar de múltiples responsabilidades.

Las estrategias de supervivencia se realizan en lo que Amaia Pérez Orozco denomina “economía de los retales”, “la activación de redes que estaban latentes o no existían en las que se comparten recursos y se ponen trabajos en común. Se comparte el dinero, generando flujos financieros alternativos e informales. Se pone en

común la información, saberes que son en sí recursos. Se comparten espacios con la vuelta a la familia nuclear de jóvenes (y no tan jóvenes) que se habían emancipado parcialmente, familias extensas que se reagrupan, personas que vivían solas y pasan a compartir casa”.²⁶⁴ La vulnerabilidad socioeconómica se pone en común en el ámbito familiar, y la pobreza de las personas se diluye en las familias pobres. Los sueldos, prestaciones y pensiones se ponen en común para satisfacer las deudas y facturas que se comparten. Es más frecuente que los jóvenes que viven con sus familias porque no se pueden independizar acudan a servicios sociales con situaciones insostenibles y con la necesidad de un proyecto de vida independiente.²⁶⁵

11.4. La subsistencia se desenvuelve entre la familia, la caridad y la solidaridad

LA FAMILIA COMO AMORTIGUADOR

Las estrategias y redes de subsistencia siempre han estado activas en las clases populares.²⁶⁶ Estas coexisten con las políticas públicas y el acceso al mercado, tanto para obtener ingresos y como para acceder a los bienes y servicios. Con la exclusión socioeconómica que la gestión capitalista de la crisis está imponiendo, estas estrategias se están intensificando y transitan por amplios espacios al margen de las instituciones y el mercado.

La familia tiene un papel crucial en estas estrategias de supervivencia. “El grueso de la asistencia para el bienestar de las personas proviene de las familias, donde las redes de solidaridad se han visto abocadas a demostrar su fortaleza en la recesión; además, se ha convertido en uno de los elementos que en mayor medida han reducido las posibilidades de exclusión en nuestro país”.²⁶⁷ La familia juega un papel de amortiguador social y económico ante la incapacidad manifiesta del mercado y del Estado, con un efecto desactivador de la conflictividad social, necesario para el funcionamiento de las estructuras políticas, sociales y económicas del capitalismo. El trabajo doméstico no está reconocido, se encierra en la familia y se asigna a las mujeres. Actúa como absorción de los impactos sociales y de los costes que el capital externaliza, incrementándose el “expolio” del trabajo femenino por el la reestructuración del capitalismo tras la crisis. La familia es un espacio de conflicto, de opresión patriarcal, de desigualdad en lo que aporta cada gene-

263. Arlie Russell Hochschild, *La mercantilización de la vida íntima. Apuntes de la casa y el trabajo*.

264. Amaia Pérez Orozco, *Subversión feminista de la economía*. Traficantes de sueños, 2014.

265. Asociación Estatal de Directoras y Gerentes de Servicios Sociales, *Informe sobre el estado social de la Nación 2015*. <http://www.pensamientocritico.org/gusgar0515.pdf>

266. Alejandra Massolo, *Las mujeres y el hábitat popular*. <http://revistas.um.es/hojasdewarmi/article/viewFile/171301/146361>

267. Lucía Vicent, *Familia: ¿amortiguador o amortiguadoras?* Boletín Ecos Fuhem, N° 22, marzo-mayo 2013. http://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Boletin_ECOS/22/familia_amortiguador_o_amortiguadora_L_VICENT.pdf

ro y en el reconocimiento de los distintos trabajos. Los hombres generalmente no se hacen corresponsables de esta responsabilidad, y las mujeres ponen a disposición del rescate de las personas de sus familias una cantidad ingente de trabajo por una imposición social bajo una ética reaccionaria. La crisis económica agrava la crisis de cuidado que ya existía, y que hace referencia a la incapacidad de encontrar el tiempo suficiente para atender las necesidades de cuidados –dada la incorporación de la mujer en el trabajo asalariado, que combinan con la carga del doméstico del cual los hombres no se han corresponsabilizado. Si bien podría darse cierto “retorno al hogar” de las mujeres, no va a ocurrir de una manera masiva porque la estructura socioeconómica se ha transformado y ahora en la mayoría de los casos es imposible que una unidad familiar –de la tipología que sea– se sustente con un solo sueldo, sobre todo si hay hijos e hijas. La familia como principal proveedor de cuidados y sin una corresponsabilidad generaliza por parte de los hombres ha traspasado ya sus límites y en el futuro va a ser necesario ya una reorganización de trabajos y servicios y un cambio en el papel de los géneros y de la familia.

En referencia la importancia de los cuidados, es interesante añadir dos lecturas complementarias.

En primer lugar, los cuidados se articulan en base a una lógica distinta a la del capitalismo excluyente y explotador. Yayo Herrero define que los trabajos domésticos “no persiguen un aumento constante de la productividad, ni operan según el mecanismo de la competitividad. Son trabajos que comprenden procesos productivos amplios, en ellos no tiene mucho sentido la sobreespecialización”.²⁶⁸ La lógica del cuidado es distinta a la del trabajo asalariado porque está orientada a la satisfacción de las necesidades de las personas, mientras que en el ámbito de la producción mercantil, el trabajo sirve para obtener beneficios privados. La economía familiar se orienta a atender las múltiples necesidades de las personas, gestionando la diversidad de necesidades de cada miembro de la familia. Integra e interioriza las diferentes necesidades, las pone en común y busca las maneras de sacarlas adelante contra viento y marea.

Por otra parte, las mujeres que luchan por tirar adelante sus familias recurriendo a las estrategias de supervivencia adquieren una consciencia y una habilidad para el mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad, siendo ellas mismas las protagonistas de los procesos, y logrando un empoderamiento en el espacio social y político. Son las mujeres las que luchan más para defender el sustento o los hogares, quienes se anteponen a las dificultades financieras y buscan las diferentes estrategias de subsistencia. Son las primeras que acuden también a los servicios sociales y a las redes de apoyo. Van a recurrir a todos los contactos posibles y moverse a donde haga falta, y a dar la patada a la puerta. “La defensa de la vida que enarbolan las mujeres organizadas desde las bases territoriales, implica no exclusivamente enfrentar y resistir las temibles políticas neoliberales, sino la toma de conciencia de los derechos indivisibles sociales, civiles, políticos y humanos que deben ser res-

petados y llevados a la práctica”²⁶⁹ Por otra parte, el papel de algunos hombres también se está transformando. El creciente número de hombres en paro que dependen del sustento monetario de sus mujeres, o que se encuentran en modelos de familia diferentes del de la familia nuclear, está poniendo en cuestión el rol tradicional masculino. Y aunque la respuesta no está siendo una mayor corresponsabilidad general de los hombres y su implicación mayor en cuidados y la gestión de la economía doméstica, es interesante destacar positivamente que los cambios que experimentan los hombres que se involucran en las luchas de sus hogares para salir adelante y que asumen las responsabilidades de cuidados. Con su aprendizaje –y desaprendizaje– logran romper con estigmas como el aislamiento, el sentimiento de fracaso y la frustración por no sentirse válido.

LAS REDES DE SUBSISTENCIA

En América Latina, las estrategias de subsistencia se elaboran entorno de redes comunitarias. La denominada economía popular, que es un concepto complejo que sugiere todo tipo de discusiones, podría definirse como “el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales”.²⁷⁰ En el seno de las relaciones de vecindad se llevan a cabo estrategias de activación de la fuerza del trabajo, la mayoría de casos son formas de autoempleo que permiten la subsistencia de las personas en base a su propio trabajo. El objetivo no es la generación de excedente sino la reproducción de la vida mediante la pequeña producción mercantil para obtener una subsistencia. Las actividades van desde el comercio ambulante, todo tipo de servicios a la vecindad, y la recolecta de chatarra, hasta el establecimiento de kioscos, bares, modistas y mercados populares. En otras ocasiones, activan estrategias asistenciales de pedir limosna u organizar la beneficencia. Son redes de producción, consumo y abastecimiento popular que implican individuos, cooperativas y acciones colectivas surgidas de parroquias, comunidades, partidos, sindicatos y otras organizaciones populares. Se basan en la cooperación y el apoyo mutuo y la socialización de conocimiento y recursos.

En el Estado español, la activación de la fuerza de trabajo se ha dado con intensidad, pero generalmente no se ha ligado al ámbito comunitario sino hacia el mercado, de la economía formal o la informal. Si bien en el autoempleo se dan relaciones de interrelación entre personas y grupos, porque generalmente se tratan

268. Yayo Herrero, *Economía para el cuidado de la vida y del planeta*. http://www.economiasolidaria.org/files/dossier_reconsiderar_economia_bizbak11.pdf

269. Alejandra Massolo, *Las mujeres y el hábitat popular*. <http://revistas.um.es/hojasdewarmi/article/viewFile/171301/146361>
270. http://web.tau.org.ar/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61sa4f2e5bf24/economia_popular.pdf

de servicios muy locales y destinados a las personas, no llegan a constituir un ámbito de economía comunitaria. Y en cuanto a la provisión de servicios básicos, las organizaciones caritativas y asistenciales²⁷¹ han tenido más importancia que las redes organizadas de solidaridad horizontal y apoyo mutuo. Aun así, cabe destacar el papel que están teniendo algunas redes que operan fuera de la caridad y se basan en la autoorganización, la implicación de la vecindad y la defensa colectiva de los problemas. Estas redes permiten poner en común ayuda mutua de las personas que participan y también son un proceso de empoderamiento de personas. Llegan a ellas totalmente desoladas, sintiéndose fracasadas por la pérdida de empleo y no poder pagar las facturas. Al

entrar en estas redes –y son las mujeres las que suelen dar el primer paso–, rompen con el aislamiento al que somete el sentimiento de vergüenza y la incapacidad de pagar los gastos que muchas veces tiene la socialización. La propia lucha y la implicación activa en las redes son procesos pueden llegar a transformar la conciencia y la participación de las estrategias de supervivencia en formas de transformación social.

271. En *Apuntes sobre la economía furtiva del capitalismo*, en Taifa, Informe 8. La estrategia del capital se puede encontrar un análisis más extenso del asistencialismo. <http://informes.seminaritaifa.org/apuntes-sobre-la-economia-furtiva-del-capitalismo/>



12. Conclusiones

El frenesí que nos impone a muchos el estilo de vida contemporánea, así como el bombardeo informativo constante al que nos vemos sometidos, nos conduce en muchas ocasiones a abordar muchos asuntos mediante un análisis superficial. Nuestra concepción del sistema social y del Estado en el que vivimos no es una excepción. La mayoría de análisis no toman en consideración las características estructurales del sistema y cómo éstas impactan en las condiciones de vida de las poblaciones a las que afectan. Nosotros pretendemos, por el contrario, trabajar en una dirección estructural. El neoliberalismo es la expresión del capitalismo contemporáneo, un capitalismo plenamente asumido como construcción histórica y norma general de la vida, que se puede definir como el conjunto de los discursos, de las prácticas y de los dispositivos que determinan el modo de gobierno global actual, según el principio universal de la competencia. Esta ha seguido una acentuada generalización desde los años setenta del siglo pasado, convirtiéndose en la característica principal del pensamiento que guía las normas de conducta y de la empresa. En este informe se ha pretendido desvelar cómo es el capitalismo actual, concentrándonos principalmente en el devenir de la vida cotidiana.

En el capitalismo actual se perciben dos tendencias contradictorias: por un lado, el capitalismo camina hacia una sociedad más incierta, más inestable, más desigual y más desacomplejadamente explotadora. La palabrería sobre derechos humanos es pura retórica. Por

el otro lado, frente a esta apariencia de turbulencias, el capitalismo está más fuerte que nunca, tiene poder para mantenerse en el mundo entero y su ideología ha permeado el sentido común de todas las culturas y territorios.

En esta etapa, el capital no necesita que el Estado se preocupe de proporcionar los servicios esenciales a la fuerza de trabajo. Ello supone que las clases dominantes están cada vez menos dispuestas a pagar impuestos, lo que se traduce, por su influencia política, en sistemas fiscales más regresivos. Además, han convencido a las clases medias e incluso a las clases populares de que no hay que pagar impuestos. Por todo ello, se recaudan menos fondos para políticas sociales y al mismo tiempo se ha persuadido a la población de que no hay dinero para las mismas.

La base de la organización social reside en la forma de producir para satisfacer las necesidades materiales. Desde los primeros compases de la historia del capitalismo, las decisiones que afectan al modelo productivo se han tomado muy lejos de la ciudadanía, respondiendo exclusivamente a las necesidades de acumulación del capital. Nos hallamos en plena transformación del modelo productivo global, pero los núcleos decisorios continúan estando en las mismas manos. Tras adentrarnos en cómo estos cambios han influido en el sistema productivo del Estado español, concluimos que la integración en la UE no ha conllevado un aumento de los sectores industriales con mayor valor añadido, sino que ha conducido a una acelerada desindustrialización del sistema productivo, superior a la de los demás países de nuestro entorno económico. Ello ha supuesto la destrucción de muchos puestos de trabajo y la absorción por limitados centros de decisión oligopólica de las rentabilidades acrecentadas de las cadenas de valor. Asimismo, fruto de unos acentuados planteamientos neoliberales, se observa la ausencia deliberada de la política industrial, que a pesar de una muy débil recuperación en los últimos años, ha conducido principalmente a apoyar la formación y consolidación de los grandes grupos empresariales españoles, surgidos de los procesos de privatización iniciados en el último cuarto del siglo XX, que como principal consecuencia institucional tuvieron que el Estado ha venido prestando un apoyo incondicional a una élite empresarial "nacional" pero perfectamente insertada en el capitalismo global.

En su fase actual, el capitalismo se orienta a una mayor explotación del trabajo, salarios más bajos y una profundización de la precariedad laboral en todas sus esferas. Las personas se ven obligadas a automodelarse e interiorizar los valores del capitalismo para sobrevivir. El neoliberalismo no es sólo una ideología o una política económica, sino que es, ante todo, un modelo de pensamiento que ha devenido en hegemónico y que, en consecuencia, estructura y organiza no sólo la acción de los gobernantes, sino también las mentes y la conducta de los propios gobernados. Tarea a la que contribuyen muy significativamente los medios de comunicación, cómplices activos con un papel privilegiado en la mode-

lación de las mentes individuales y la conformación de las opiniones colectivas.

El sector público se vacía y los servicios sociales se debilitan o desaparecen. Se ha consolidado un proceso de desposesión de cualquier bien público y de cualquier actividad o servicio desarrollado por el sector público. En este proceso se han producido también unas políticas privatizadoras muy concentradas a favor de grandes grupos económicos, que les han permitido controlar los resortes más importantes de la economía de los países, incluyendo los mecanismos de reproducción social. Igualmente, se ha reforzado la connivencia de los poderes económicos con los principales grupos políticos con capacidad de acceder al gobierno, para asegurar el control sobre el proceso político, hasta el punto de expulsar de contenidos sociales y participativos las democracias representativas. Como resultado se ha producido una pérdida considerable de los derechos de la ciudadanía y de las conquistas de ciertos niveles de bienestar que se habían logrado después de décadas de luchas sociales.

Se ha recorrido a gran velocidad la senda que conduce hacia la desposesión de aquellos ámbitos públicos que habían permanecido relativamente inalterados, culminando así el tránsito de un cierto modelo de bienestar con algunos aspectos de contrato social a otro donde impera cada vez más la provisión privada, con un contrato mercantil sobre cualquier faceta de la vida. Se ha profundizado en el menoscabo de los derechos sociales que garantizaban públicamente los servicios de salud y de educación, así como unas rentas para jubilación, desempleo o situaciones de pobreza. Así se fue desarrollando una tendencia paulatina de captura privada por la vía de la dualidad público-privada en su organización y su gestión, que a la larga se está convirtiendo en una desposesión absoluta mediante la preeminencia de lo privado y la privatización de lo público. Al calor de la ofensiva ideológica contra todos los derechos sociales y contra los mecanismos de redistribución progresista, se ha ido avanzando en políticas de abandono de la corresponsabilidad pública y solidaridad mutua, abundando en la tendencia a la individualización para que los ciudadanos asuman privadamente los riesgos sociales inherentes a la reproducción social. A su vez, se ha continuado fomentando los modelos asistencialistas más cercanos a la caridad como manera de paliar las situaciones más alarmantes que se han producido con el expolio social.

Uno de los aspectos que están generando mayor alarma entre los ciudadanos a causa del desmantelamiento del Estado del bienestar, son sus consecuencias en el sistema público de salud. El debilitamiento premeditado del sistema público de salud se ha acompañado de un acoso mediático para desacreditarlo a la vez que se ofrecía la opción de engrosar la lista de clientes de un seguro privado de salud. Por otra parte, el individuo enfermo está en general frente a una situación que genera impotencia, pasividad y obediencia casi ciega a los dictámenes de los expertos, lo que facilita la mercantilización de la salud. Poderosos intereses comerciales,

gigantescas compañías farmacéuticas y consorcios hospitalarios, constituyen el máximo exponente del capital en el proceso de desposesión sanitaria, que utiliza múltiples estrategias para obtener sus ganancias millonarias. En España, se pretende segmentar la asistencia sanitaria, con un sector privado que atienda a las clases altas y medias-altas y estableciendo una nueva beneficencia para los sectores de asalariados con menor poder adquisitivo, parados y pensionistas. Todos estos procesos se desarrollan con la complicidad de poderosos organismos internacionales.

En el sector eléctrico, el gran poder del oligopolio eléctrico privado de UNESA ha propiciado que la tarifa eléctrica, que era un instrumento público de redistribución, aparentemente concebido para asegurar que todos los ciudadanos tuvieran acceso a la electricidad en igualdad de condiciones y precio, se ha convertido en un instrumento mediante el cual se transfieren recursos desde la población hacia los propietarios de las empresas eléctricas. En este proceso, paulatinamente, se ha generado un mecanismo estable de desposesión, el llamado déficit de tarifa, que en última instancia significa que la ciudadanía y las empresas de este país, no sólo debemos pagar un abusivo importe a través de la factura de la electricidad, sino que hemos contraído una deuda con las eléctricas. Este es el origen de la pobreza energética y de que el ya maltrecho sector productivo español tenga que hacer frente a unos costes energéticos superiores a los de sus competidores. Los beneficiarios últimos de todo ello son los accionistas de las eléctricas, en muchos casos fondos de inversión domiciliados en el extranjero, que buscando la alta tasa de rentabilidad de las empresas eléctricas españolas han contribuido al empobrecimiento del país y a la venta de nuestro patrimonio natural.

Los fenómenos mencionados hasta aquí ponen de manifiesto cómo ha cambiado la vida de la gente, su tiempo, su trabajo y cuáles son las principales carencias ¿Por qué no se da un estallido del conflicto social? Con la crisis, se está dando un trasvase enorme de costes y responsabilidades de la esfera productiva y mercantil, donde el capital está salvando sus beneficios, hacia otras esferas, especialmente la doméstica. La falta de oportunidades de empleo y la necesidad de vivir en lugares más baratos ha generado una oleada de emigrantes que abandonan el Estado español. Para muchos de los que emigran, las condiciones que les esperan no son ni mucho menos excelentes, pero las implicaciones de permanecer en el Estado español, en términos de calidad de vida, a nivel de salud y desarrollo humano, son sencillamente nefastas. Hemos tratado de poner de relieve las estrategias de subsistencia de la población mediante otros tipos de recursos, servicios, trabajos, intercambios y producciones

que quedan al margen de la economía formal, lo que nos permite percibir cómo la economía doméstica se nutre de una enorme cantidad de trabajo no mercantil que en su gran mayoría está realizado por mujeres. Incorporamos también toda una serie de prácticas que no obedecen a la lógica de la propiedad privada y que están criminalizadas, legisladas como delitos o faltas en leyes y reglamentos. En realidad, la crisis está desestructurando las formas de vida de una forma muy grave y dificultando enormemente el desarrollo personal y social de las personas, generalizando un discurso que pretende animarnos a salir de la crisis con esfuerzo, empeño y buena predisposición –siempre en clave individualista-, como si dependiera de nosotras mismas, a solas, salir adelante. Sin embargo, cuando se sufren graves privaciones económicas, el apoyo mutuo, la cooperación y la solidaridad están guiando algunas de las estrategias de reorganización social y económica de la gente afectada por la crisis, recurriendo a la desobediencia a la propiedad privada y el aprovechamiento de lo común e integrándolas en la vida cotidiana (por ejemplo, las viviendas ocupadas). La propia lucha y la implicación activa en las redes son procesos pueden llegar a transformar la conciencia y la participación de las estrategias de supervivencia en formas de transformación social. Resumiendo, la subsistencia se desenvuelve entre la familia, la caridad y la solidaridad.

Un elemento especialmente grave a destacar en este contexto es la reorientación de la provisión de servicios públicos hacia las instituciones privadas de caridad, usando fórmulas low cost, convirtiendo así los derechos a los servicios sociales en suministros privados por parte de personas e instituciones caritativas, con frecuencia financiados por lo menos parcialmente con fondos públicos, sometidos a criterios de ‘concesión’ en ocasiones muy arbitrarios y poco explícitos. Aumentan sin cesar los excluidos del sistema (sin esperanza) y el tercer sector –“industria del rescate”– ocupa un lugar de intervención clave tras el abandono de los servicios municipales y la degradación urbana, que han dado lugar a una gran fragmentación del tejido social y el asociativo.

La resistencia de las clases populares a la subordinación al capital se manifiesta de muy diversas formas que dan testimonio de que en amplias capas sociales permanece el ansia de una sociedad distinta al capitalismo. Es fundamental no olvidar que pese a que en ocasiones su poder pueda resultar inconmensurable, el sistema no es indestructible y puede ser transformado. Es preciso trabajar por un doble objetivo global: luchar día a día por mejorar la vida cotidiana de las clases populares y a la vez no perder de vista un horizonte caracterizado por la extinción del sistema capitalista y su transformación en un sistema justo y armónico.

“Han pasado los tiempos de la visión optimista del devenir de la historia. Se han acabado las épocas del mesianismo, de los sujetos sociales objetivamente revolucionarios que se ven abocados a cumplir una misión histórica. Entramos en un periodo en el cual se hace patente que ninguna contradicción lleva en sí misma la solución para superar de manera global el sistema. Sólo resulta factible señalar posibles caminos desde una visión profundamente pesimista alrededor del devenir de la humanidad, conscientes de la ausencia de futuro, sabiendo que partimos casi de cero, que queda todo para hacer, y que quizás sólo conseguiremos ser la voz que clama en el desierto. Pero siendo conscientes, también, de que será peor cuanto más tardemos en reaccionar y que, en definitiva, es de la única manera que vale la pena seguir viviendo: sólo el rechazo hacia el sistema que nos rodea, las injusticias y los desequilibrios de todo tipo que comporta, y la lucha por la transformación de la sociedad, puede permitir dar un sentido a la existencia y vivir la vida de manera digna y llena. Eso sí, asumiendo las contradicciones de carácter personal que todo esto supone, indispensable para poder convivir con nuestras miserias cotidianas.”

Ramón Fernández Durán, *La explosión del desorden*