

# Economia i treball en l'agenda post 2015



---

**VISIONS**  
D'AMÈRICA LLATINA



## COLLECCIÓ VISIONS D'UN MÓN DESIGUAL

1. Recursos naturals, riquesa o espoliació? Visions d'Amèrica Llatina
2. La força dels moviments socials. Visions d'Amèrica Llatina
3. El paper de la dona. Visions d'Amèrica Llatina
4. La sobirania dels pobles. Visions d'Amèrica Llatina
5. La cooperació al desenvolupament. Reptes de futur. Visions d'Amèrica Llatina
6. Economia i treball en l'agenda post 2015. Visions d'Amèrica Llatina
7. Producció i consum de responsabilitat. Visions d'un Món Desigual

# Economia i treball en l'agenda post 2015

Jordi Gascón, Iolanda Fresnillo, Jesús Carrión,  
Joan Lluís Jornet, Guernica Facundo,  
Xavier Martínez-Celorio

Universitat de Girona. Servei de Publicacions  
Edicions i Publicacions de la Universitat de Lleida  
Publicacions de la Universitat Rovira i Virgili

Girona, Lleida, Tarragona, 2018

PUBLICACIONS DE LA UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Av. Catalunya, 35 · 43002 Tarragona

Tel. 977 558 474 · publicacions@urv.cat

www.publicacions.urv.cat



1a edició: octubre de 2018

ISBN URV (paper): 978-84-8424-583-4

ISBN URV (PDF): 978-84-8424-714-2

ISBN UdL: 978-84-9144-130-4

ISBN UdG: 978-84-8458-534-3

DOI: 10.17345/9788484246

Dipòsit legal: T 1444-2018



Cita el llibre.



Consulta el llibre a la nostra web.



Llibre sota una llicència Creative Commons BY-NC-SA.



Publicacions de la Universitat Rovira i Virgili és membre de la Unión de Editoriales Universitarias Españolas i de la Xarxa Vives, fet que garanteix la difusió i comercialització de les seves publicacions a nivell nacional i internacional.

# Índex

Prólogo .....	7
<i>Marcos Roitman</i>	
Conflictos redistributivos en el turismo .....	13
<i>Jordi Gascón</i>	
Factors i riscos del miracle econòmic a l'Amèrica Llatina: entre la dependència dels recursos i la deuteocràcia .....	43
<i>Iolanda Fresnillo</i>	
Cooperativisme social, econòmic, inclusiu i sostenible a Amèrica Llatina .....	73
<i>Jesús Carrión Rabasco, Joan Lluís Jornet Fornt, Guernica Facundo Vericat</i>	
Políticas distributivas, movilidad social y desafíos para el trabajo decente en América Latina .....	115
<i>Xavier Martínez-Celorio</i>	



# Prólogo

Marcos Roitman

*Universidad Complutense de Madrid*

Los textos que tienen ustedes en sus manos responden a un proyecto académico que ha cumplido una década de existencia. Se trata de una de las iniciativas más longevas que han sobrevivido a la crisis y los cambios que azotan a nuestro sistema universitario. Más allá de la coyuntura, cambio de autoridades académicas, planes y programas de estudios, el interés por dar a conocer la realidad de América Latina en la comunidad universitaria de Cataluña es loable y, desde luego, digno de mención.

En esta década, han pasado por sus aulas cientos de estudiantes y han sido invitados relevantes científicos sociales latinoamericanos. Quienes hemos participado en alguna ocasión en sus sesiones, disfrutamos de un espacio de diálogo y debate abierto, sin cesuras y, sobre todo, respetuoso.

Con un formato novedoso y sin cortapisas, se han puesto sobre la mesa infinidad de problemas y discusiones. Se ha buscado comprender América Latina y se le ha dado la voz a quienes desde América Latina se consideran un referente en la construcción de pensamiento y alternativas democráticas. Es un esfuerzo y un compromiso, hoy, claramente dentro de los llamados estudios decoloniales.

Durante una década, han intentado huir de tópicos, y por encima, no repetir los vicios presentes en los estudios latinoamericanos en España, que durante décadas se han caracterizado por un paternalismo

y un desprecio hacia sus contribuciones en el ámbito de la teoría social y política que se produce en el sur. No es el caso de los estudios que a continuación se reúnen en este volumen.

En una década, se han construido puentes y fortalecido lazos. Si algo refleja la perseverancia en el empeño de mantener este proyecto académico, se puede sintetizar en la necesidad de dar a conocer los problemas de América Latina desde la perspectiva latinoamericana. No se ha dejado llevar por el pesimismo o las coyunturas desfavorables y ha tenido que adecuarse a los tiempos, menos presupuestos y mucha militancia académica, lo cual es aún más destacable en estos tiempos donde se habla de crisis del pensamiento crítico, de alternativas y de opciones de cambio social.

América Latina constituye una realidad diversa y contradictoria. Tal vez suene a tópico y con ello se pretenda exculpar estudios cuyos argumentos proyectan y predicen acontecimientos, bajo el enunciado general de constituir una región de raíces culturales comunes. Ha sido una constante extrapolar experiencias, incluso etiquetar etapas, haciendo de ello un recurso teórico para describir situaciones solo aplicables a unos casos concretos.

Me refiero, por ejemplo, a los ciclos políticos. El neoconservador, el progresista y Gobiernos de izquierda, las dictaduras militares. Los modelos de crecimiento hacia afuera, hacia adentro, etc. En este magma desaparecen las historias nacionales, la diversidad y, lo que es más preocupante, los análisis en el terreno. Colonización del tiempo, de los saberes y una historia plana.

Algo similar ocurre cuando se trata de identificar etapas para condensar momentos que igualen países tan disímiles como México, Brasil, Chile, Perú o Colombia. Un hándicap que nubla las opciones de comprender las especificidades y visiones contrapuestas de las cuales se nutren los análisis de casos nacionales. En otros términos, parece existir una ruta turista del pensamiento latinoamericano, reduciendo sus saberes a un relato descriptivo, sin vida, sin alma y, sobre todo, sin posibilidad de entender e interpretar los cambios sociales, las estructuras de poder, las alternativas políticas.

Desde los centros hegemónicos, el marco de referencia desde el cual se piensa América Latina coincide con sus tiempos, paradigmas, debates



y contradicciones. Un acopio de información, con estudios marcados por análisis de coyunturas, intereses academicistas o curriculares.

También, y en la medida en que proliferan las ONG del desarrollo, las investigaciones cobran una dimensión estrictamente monetaria. Cubrir subvenciones o satisfacer experiencias de cooperación internacional, y en no menos ocasiones, solventar un interés particular, ciertamente legítimo, pero romo en la comprensión de la realidad latinoamericana, su aportación es casuística. Muchos estudios desconocen la historia, la evolución política e incluso las luchas democráticas de la región. El déficit de conocimiento se reemplaza con una sobrecarga del *big data*. Cuadros estadísticos, encuestas de población activa, cifras de paro, desigualdad, pobreza, incluso de calidad de la democracia, confianza en las instituciones, etc. A lo cual se suman cuadros de organismos internacionales que indican tendencias en los procesos de apertura comercial, inversión extranjera, balanza de pagos, comercial. Toda una retahíla que confunde y los hace farragosos y, sobre todo, faltos de interpretación teórica, producto de estar desligados de la realidad. Si los datos son relevantes, ello es por su interpretación sociológica, sus incidencias y las prospectivas en el proceso de toma de decisiones.

Las formas históricas que adopta el desarrollo del capitalismo dependiente en la región definen las características de unas relaciones de explotación donde los mecanismos de inserción en la división internacional de los mercados, la producción y el trabajo dieron como resultado tipos de dominación política claramente diferenciados entre unos y otros países, incluso entre regiones, donde no se puede obviar el papel desempeñado por la sus clases dominantes. En unos casos eran dueñas de los sectores productivos y en otros simplemente administraban los bienes de las compañías multinacionales de propiedad inglesa o estadounidense. No es igual la dependencia industrial, tecnológica y financiera de países como Honduras, Nicaragua, Chile, Argentina, República Dominicana o México. Menos aún si los factores que inciden en el proceso de toma de decisiones vienen determinados por la manera de incorporación al mercado mundial.

Ser países con economía de enclave o con control nacional de la producción definió el grado de dependencia política, el nivel de autonomía, soberanía nacional y realización de sus proyectos democráticos.

Hasta hoy, los problemas se hacen recurrentes. El coste de vivir de las materias primas crea contradicciones, explotar con megaproyectos, protección del medio ambiente, derechos de los pueblos originarios, nuevos sectores de inversión, en fin, la diversidad se concreta en la capacidad de construir alternativas al neoliberalismo.

Los cuatro ensayos que componen este esfuerzo editorial responden a temas concretos, difíciles de enmarcar en una sola corriente. Ellos expresan preocupaciones de sus autores por una diversidad de problemas que, aunque parezcan dispersos, tienen una unidad estructural que facilita la lectura y los hace ágiles al lector.

Jordi Gascón nos presenta la realidad compleja que supone el turismo en medio de un mundo globalizado, cuyos conflictos expresan las luchas entre las multinacionales, la explotación a destajo impulsada por el neoliberalismo y las comunidades rurales, los campesinos junto con el deterioro del medio ambiente. La propuesta de integrar los análisis del turismo a las dinámicas de la globalización y el neoliberalismo complementa un estudio riguroso y detallado de las implicaciones del turismo de expolio en América Latina. Asimismo el ensayo de Iolanda Fresnillo nos introduce en una compleja articulación de la dependencia industrial-financiera y tecnológica al interior de la crisis económica y estructural que supone reconvertir las economías de la región dentro de las políticas de ajuste. Su análisis nos lleva de la mano describiendo la experiencia de los países emergentes, la explotación de los recursos naturales en tiempos de globalización neoliberal.

El tercer trabajo es un estudio realizado por tres científicos sociales: Jesús Carrión, economista, Joan Lluís Jornet, abogado, y Guernica Falcundo Vericat, licenciada en Ciencias Políticas y Sociología. Sus autores conocen de primera mano y han sabido describir con meridiana claridad los problemas que implica un capitalismo excluyente y concentrador, cuyas dinámicas pueden y han sido contrarrestadas mediante las articulaciones solidarias de las experiencias de cooperativismo social, autogestión. El análisis de las nuevas experiencias cooperativas, de desarrollo sostenible, surgidas a la luz de los Gobiernos populares y socialistas en Ecuador, Bolivia y Venezuela, van mostrando cómo es viable articular proyectos capaces de tejer solidaridad y romper el círculo del neoliberalismo. Plantean las dificultades, los obstáculos y las resistencias que genera su

implementación. Así, nos encontramos también con el estudio de las cooperativas articuladas en los movimientos populares en Argentina y Brasil, que permiten al lector tener una visión global del problema, sin renunciar al rigor del método.

El cuarto ensayo es una exposición macroeconómica de Xavier Martínez-Celorio; su enunciado es ya significativo: «Políticas distributivas, movilidad social y desafíos para un trabajo decente en América Latina». Riguroso enfoque en el cual se nos habla de la década ganada, concepto articulado en torno a cambios en la estructura económica que se han concretado en la creación de empleo, remesas de los inmigrantes y programas distributivos. Sus efectos han sido, nos dice el autor, positivos en la mayoría de casos, facilitando la adopción de políticas públicas y sociales destinadas a modificar los efectos de la pobreza extrema y el aumento de la desigualdad generada bajo las políticas neoliberales. En este contexto, nos llama la atención hacia una nueva categoría que se impone en los análisis, el trabajo decente, cuyas características serían: 1) la creación de empleo con derechos que generen ingresos adecuados, 2) condiciones laborales dignas y seguridad con presencia sindical, 3) un marco de relaciones laborales reguladas por convenio, libertad sindical y negociación colectiva empresa-sindicatos, y 4) sistemas redistributivos de solidaridad que permitan la protección y cohesión social.

En conclusión, los textos que se han descrito responden a inquietudes académicas, vocacionales y comprometidas con una visión del mundo donde las perspectivas y el horizonte democrático están presentes. El eje argumental, pues, se articula en torno a las propuestas, como hemos indicado, incorporadas a los estudios decoloniales. Bienvenidas sean y ojalá su lectura aporte nuevas visiones y una comprensión de los problemas de América Latina capaz de romper tópicos, sume y se comprometa con la transformación democrática de los pueblos de nuestra América.

MARCOS ROITMAN es profesor titular de Estructura Social de América Latina, Estructura Social Contemporánea y Estructura Social de España en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid.

# Conflictos redistributivos en el turismo

Jordi Gascón

*Universitat de Barcelona y Foro de Turismo Responsable*

## Resumen

Salvando excepciones, el turismo se caracteriza por realizar una distribución inequitativa de costos y beneficios. Esta distribución inequitativa se da a dos niveles. Por un lado, entre sectores económicos: el desarrollo turístico requiere recursos (naturales, capital, fuerza laboral, energía) que debe sustraer a las actividades preexistentes, poniendo en riesgo su viabilidad. Por otro, entre sectores sociales: el decaimiento de las actividades tradicionales comporta que también entre en crisis la población que vive de esas actividades. De esta manera, el turismo actúa como un vector más en uno de los fenómenos que caracterizan la expansión del modelo capitalista neoliberal: la acumulación por desposesión.

El presente artículo analiza estos procesos a partir de ejemplos andinos y caribeños. Y para ello utiliza el paradigma de lo que se ha denominado «giro crítico» en los estudios del turismo: una línea de investigación que no se queda solo en la crítica ontológica o académica del fenómeno, sino que tiene explícitamente un compromiso político a favor de la justicia social, la equidad y la lucha contra la opresión.

**Palabras clave:** turismo, diferenciación social, conflicto, globalización.

## 1. Discursos sobre el turismo: hegemonía y contradicciones

Si se quiere conocer y valorar las consecuencias del desarrollo turístico, un paso previo debería ser examinar los discursos que se generan a su alrededor. Y es que los acercamientos a este sector económico y fenómeno social se mueven entre dos perspectivas muy dispares. Una es la defensa basada en el convencimiento de que se trata de un factor que impulsa el desarrollo. La otra es la reprobación por fomentar lo que David Harvey (2003) denomina «acumulación por desposesión»: mercantiliza elementos y espacios (el patrimonio, el paisaje, la tierra, el agua...) y los enajena a sus legítimos propietarios o usufructuarios.

Las visiones que podríamos calificar de «apologéticas» son predominantes. Solo así se explica que el Estado español, enquistado en una fuerte crisis social y económica cuyo germen fue una burbuja inmobiliaria impulsada por el turismo (Murray, 2015), asegure que el mismo turismo ha de ser «la gran palanca» que permita la recuperación. Así lo afirmaba interesadamente el presidente de Exceltur, la plataforma española que reúne a las grandes empresas del sector (Zoreda, 2014). Aunque parece contradictorio, es un discurso exitoso: en pleno proceso de recortes económicos y de presupuestos cada día más magros para servicios sociales, el Gobierno, imbuido en este imaginario, destinó 1.000 millones de euros en dos años (2009 y 2010) a un Plan Renove de Instalaciones e Infraestructuras Turísticas para mejorar su competitividad. El carácter hegemónico (en su sentido gramsciano) de estas visiones apologéticas se refleja en un hecho relevante: esta política de «recuperación económica» no generó desaprobación social alguna.

Los discursos que llamaremos «críticos» tienen mucha menos incidencia. En parte porque suelen proceder de disciplinas o perspectivas como la sociología, la geografía, la ecología política o la antropología, que tienen una consideración marginal por parte de unas instituciones políticas en las que predomina la lógica economicista. En parte porque el tema del turismo sigue siendo un objeto de estudio secundario para esas mismas disciplinas. En parte, finalmente, porque los movimientos sociales tampoco han fijado especial interés en este fenómeno.

Es curioso observar esta dicotomía de percepciones en el mismo seno de Naciones Unidas. Por un lado tenemos a la Organización Mundial del Turismo (UNWTO), que entró a formar parte de su estructura

hace menos de quince años. Para la UNWTO, el turismo es fuente de trabajo y, por ende, de bienestar y progreso socioeconómico.

Un número creciente de destinos de todo el mundo se han abierto al turismo y han invertido en él, haciendo del mismo un sector clave para el progreso socioeconómico, a través de la creación de puestos de trabajo y de empresas, la generación de ingresos de exportación y la ejecución de infraestructuras (OMT, 2015: 2).

La perspectiva de la Organización Internacional del Trabajo, que lleva en Naciones Unidas desde su creación, es muy diferente. Sus estudios demuestran que el turismo es uno de los sectores económicos donde los derechos laborales son más vulnerados (International Labour Organization, 2010). En su propia página web, la OIT afirma:

[...] the sector has a reputation of poor working conditions due to a number of factors: it is a fragmented industry with a majority of employers small and medium sized enterprises with low union density, and work characterized by low wages and low levels of skill requirements, shift and night work and seasonality (International Labour Organization, sf).

Los discursos no los crea el azar. Que la visión de la UNWTO sea tan positiva se explica porque la participación del sector empresarial en sus comisiones especializadas está hipertrofiada. Y es que más del 50% de sus miembros afiliados son empresas y plataformas empresariales. La presencia de otros sectores afines al desarrollo turístico (centros universitarios de carácter economicista, empresas y agencias mixtas público-privadas, etc.) es también sustancial. La representación sindical supone solo el 0,4%.

La visión más crítica de la OIT, en cambio, se relaciona con el significativo papel que las plataformas sindicales internacionales tienen en sus comisiones. La OIT plantea una estructura tripartita Gobiernos-trabajadores-empresarios, en la que cada uno de estos agentes tiene la misma capacidad de decisión y el mismo número de representantes. Y esta estructura se replica en sus tres órganos principales de funcionamiento (la Conferencia Internacional del Trabajo, el Consejo de Administración y la Oficina) y en los diferentes comités de trabajo.

**Cuadro 1. Miembros afiliados a la OMT-WTO (junio de 2015)**

Tipo de afiliado	Número	Porcentaje
Empresas privadas y asociaciones, plataformas o fundaciones empresariales	256	52,2%
Agencias, empresas, patronatos e instituciones públicas y mixtas (públicas-privadas) de turismo de ámbito regional/nacional	46	9,4%
Ayuntamientos y empresas o entidades de turismo de ámbito municipal (públicas y mixtas)	24	4,9%
Otras entidades mixtas (público-privadas)	8	1,6%
Plataformas sindicales de trabajadores	2	0,4%
Centros y fundaciones universitarios o educativos	126	25,7%
Otras fundaciones	9	1,8%
Entidades de difícil categorización	19	3,9%

Fuente: UNWTO Affiliate Members - Directory. Página web oficial de la UNWTO (acceso el 7 de junio de 2015).

Si nos fijamos, los discursos apologeticos se fundamentan en estadísticas e indicadores que cuantifican el crecimiento en volúmenes globales: Producto Interior Bruto (PIB), número de trabajadores en el sector, etc. Son indicadores que no aclaran cuál es la redistribución de sus costos y beneficios. Y sin embargo, esta redistribución no es un factor trivial.

Tomemos como ejemplo el caso de República Dominicana. En este país el turismo pasó de suponer prácticamente un 0% del PIB a mediados de los años ochenta al 8,4% en 2014. Se convirtió en la actividad económica más dinámica del país junto con el desarrollo de las zonas francas (Fanelli y Guzmán, 2008). Entre 1998 y 2014, gracias en buena medida al impulso del turismo, el PIB per cápita dominicano pasó de 4.598 a 11.883 dólares estadounidenses. Y eso, padeciendo durante el período una fuerte crisis financiera. Sin embargo, en este mismo período República Dominicana cayó del puesto 87 al 101 en la relación de países por su Índice de Desarrollo Humano (indicador elaborado por el PNUD que mide el nivel de vida de la población de un país), cuando de acuerdo con su PIB tendría que ocupar el lugar 89. De hecho, aunque su IDH es de 0,715, cuando el PNUD lo ajusta a los niveles de desigualdad que caracterizan el país, se reduce un 23,6%, hasta el 0,546. Y es que el índice



Gini, que determina el nivel de desigualdad económica, es especialmente alto: 45,7 (UNDP, 2015).

Dos factores ayudan a explicar la contradicción entre crecimiento del PIB con base en el turismo y bajo nivel de vida. Uno de estos factores es que los indicadores macroeconómicos como el PIB reflejan los beneficios monetarios que se producen en un territorio, pero no dicen nada de si esos beneficios se quedan en el país o marchan. La Tasa de Retorno (también denominada Fuga, o en su acepción inglesa, Leakage) cuantifica el volumen económico generado por la actividad turística que no se queda o no llega al lugar de destino. Pues bien, la Tasa de Retorno del turismo dominicano es del 80%. Esto quiere decir que de cada cien euros que se gasta cada turista extranjero en República Dominicana solo se quedan, o llegan, veinte.

Este comportamiento es un fenómeno distintivo del turismo en los países empobrecidos (Lejárraga y Walkenhorst, 2007). Y es que la Tasa de Retorno se ha de explicar en el contexto global de liberalización del sector servicios, promovido por la Organización Mundial del Comercio con la ayuda de la UNWTO (Pleumaron, 2006). La imposición de estas medidas liberalizadoras, entre ellas el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, ha dejado indefensos a los países frente al capital transnacional, al impedirles establecer políticas que favorezcan al tejido empresarial autóctono. Y si las reglas del juego son las mismas para todos los contendientes, los más poderosos ganan. El surgimiento de modalidades turísticas como el crucerismo de masas o los resorts con todo incluido, que establecen un cordón sanitario entre el turista y el comercio local, también incide negativamente en la Tasa de Retorno.

El desplazamiento de los beneficios del turismo desde los países periféricos a los centrales (o a paraísos fiscales) no es el único factor que explica la contradicción entre PIB por el turismo y nivel de pobreza. Otro es que el PIB tampoco permite conocer cómo se distribuyen los beneficios que se quedan en el país. Curiosamente, en República Dominicana el porcentaje de población que vive bajo el nivel de pobreza es mayor en las dos provincias en las que se concentra el turismo que en el resto del país: aunque en estas provincias los ingresos medios son superiores, tales ingresos acaban concentrados en pocas manos (Isá Contreras, 2011).

Visto lo visto, *¿y si resulta que el turismo se caracteriza por realizar una distribución inequitativa de beneficios y costos?* Adelantemos que creemos que la respuesta es afirmativa. De hecho, en otro texto ya hemos afirmado que el turismo genera conflictos redistributivos, y que los genera a dos niveles: entre sectores económicos y entre sectores sociales (Gascón, 2012). Vamos a ahondar en esta idea.

## **2. Primer nivel de conflictividad redistributiva: entre sectores económicos**

Implícita o explícitamente, la visión dominante sobre el turismo parte de una premisa que es, cuanto menos, discutible: el desarrollo del turismo no tiene por qué afectar negativamente a otros sectores económicos. De hecho, se afirma que los impulsa al convertirlos en proveedores de las actividades turísticas.

Pero la realidad no siempre es tan plácida. El turismo requiere el uso de diferentes recursos: naturales, como el agua o la tierra, energéticos, fuerza de trabajo, y capital para la inversión, tanto público como privado. Cuando se hace una apuesta por este sector económico, hay que pensar que los otros ya están usufructuando estos recursos, y que por lo tanto se requerirá reajustar su asignación. Se puede conjeturar que es factible hacer esta reasignación de forma equilibrada, de tal manera que se asegure la sostenibilidad de todos los sectores implicados. Pero los hechos demuestran que esto no suele suceder. Normalmente el turismo surge y crece dando codazos. Un ejemplo andino nos permitirá entender este fenómeno.

Cotacachi es un cantón eminentemente rural del norte de Ecuador. Sus más de 1.700 m<sup>2</sup> ocupan diversos nichos ecológicos: desde el bosque húmedo tropical, por debajo los 1.000 msm, a zonas de nieve perpetua cercanas a los 6.000 msm. La zona habitable más elevada (páramo), de población eminentemente kichwa, se caracteriza históricamente por la fuerte concentración del suelo en unos pocos latifundios. Aún en 1974, después de una década de reformas agrarias en el país, un 1,1% de las explotaciones ocupaba el 57% del terreno cultivable. Y es que estas reformas agrarias tuvieron un papel poco significativo en las parroquias andinas del cantón. No obstante, en los años ochenta se gestó un dinámico mercado de tierras que facilitó el incremento de la frontera agraria campesina a

costa de una reducción del espacio controlado por los latifundios. Entre 1990 y 2000 tuvieron lugar 3.055 transacciones, generalmente de terrenos pequeños, inferiores a las cinco hectáreas (Guerrero, 2004).

Este activo mercado se generó a partir de varios factores. Desde el lado de la demanda, el interés procedía de un campesinado en expansión demográfica, y que se caracteriza por practicar la herencia divisa y en vida: los padres ceden las tierras a sus hijos a medida que estos forman sus propias familias. Esto ha favorecido una extremada parcelación. La adquisición o el arrendamiento de tierras a las haciendas se convirtió en la estrategia que permitía la reproducción del grupo doméstico. La mayor parte del campesinado de la zona combina la agricultura familiar con trabajos remunerados en zonas urbanas o como obreros agrícolas en las haciendas vecinas. Estas ocupaciones monetarizadas proporcionaban el capital necesario para adquirir los lotes de tierras a las haciendas.

Desde el lado de la oferta, un factor causal fue el desinterés de numerosos propietarios por mantener y explotar sus haciendas. La venta de pequeños lotes se convirtió en una forma de obtener ingresos extraordinarios para mantener gastos suntuarios, cubrir emergencias o como fondo para la capitalización de otros negocios. En otros casos, esas ventas sufragaron los costos del fracaso de determinadas haciendas que intentaron tecnificarse. Aquellas que lograron modernizarse exitosamente también tenían interés en desprenderse de terrenos que se habían convertido en marginales con la aplicación de tecnologías agroindustriales: zonas de ladera, sin acceso a fuentes de agua, etc. Hay que destacar que estas tierras no son marginales en un modelo de producción campesina y minifundista, caracterizado por la escasa tecnificación y el uso intensivo de mano de obra.

A finales de la década pasada, Cotacachi se convirtió en un destino de turismo residencial para jubilados norteamericanos. A mediados de la presente década ya eran aproximadamente 700. La demanda de suelo para la construcción de sus residencias impulsó un rápido incremento del precio de la tierra. De media se triplicó en unos pocos años, pero en algunos casos se multiplicó por cifras más elevadas.

El cuadro 2 nos permite, a través de algunos ejemplos, observar el incremento del precio de la tierra. Tradicionalmente, los procesos de compra-venta tomaban como referencia el avalúo de la municipalidad.

Ante una oferta, el propietario podía optar por vender o mantener el terreno, pero el precio estaba tasado por esa valoración. Pero la demanda de suelo por parte del turismo residencial impulsó un rápido incremento del precio de la tierra. Y acompañada de ello, una progresiva sustitución de suelo agrario por urbano. Actualmente los avalúos solo sirven para establecer impuestos y las tasas de servicios públicos.

### Cuadro 2. Avalúo municipal y precio en el mercado de suelo rural en Cotacachi

Lote	Tamaño	Avalúo municipal	Precio de venta
1	176.000 m <sup>2</sup>	8.349,92 USD	1.056.000,00 USD
2	37.067 m <sup>2</sup>	33.173,39 USD	100.000,00 USD
3	291 m <sup>2</sup>	9.250,16 USD	32.220,00 USD
4	305 m <sup>2</sup>	9.699,00 USD	33.790,00 USD

Fuente: GAD de Santa Ana de Cotacachi, Oficina de Avalúos y Catastros (2014), y la web inmobiliaria OXL ([www.plusvalia.com](http://www.plusvalia.com)).

El turismo residencial reclama grandes espacios para la construcción de las urbanizaciones y con buena accesibilidad. Este sería el caso de los lotes 1 y 2 del cuadro 2. Vemos que el lote 2 se triplicó. Pero en el caso del 1, especialmente atractivo por su situación y acceso a servicios, el precio se multiplicó por 126. Unas vistas espectaculares, un buen camino asfaltado, acceso a servicios (luz, agua, etc.) o tener o no la concesión municipal para lotizar el terreno y construir explican estas diferencias. El valor del suelo cuando su uso es agrario es totalmente diferente a su valor cuando el uso es turístico-residencial.

Otro elemento que llama la atención en el cuadro 2 es que el incremento del precio del suelo afectó a toda la tierra, aunque se tratara de pequeños lotes fuera del interés del turismo residencial (lotes 3 y 4). Esto se debió a que el turismo residencial impulsó la conversión de la tierra en una reserva de capital, al punto de que se han desacoplado la demanda del turismo residencial y la oferta de suelo. Para los hacendados, ya no es atractivo vender tierras. Aunque ningún contratista inmobiliario esté interesado en un determinado lote, el propietario ve cómo su precio se incrementa progresivamente sin tener que realizar ningún tipo de inversión. La simple propiedad de la tierra produce más beneficios que cualquier actividad productiva en la que se invierta el dinero de su venta. O

genera mayores intereses de los que se obtendrían colocando ese dinero en el sistema bancario a plazo fijo. En otras palabras, el encarecimiento del mercado de tierras favoreció un proceso especulativo autónomo: ahora el precio de la tierra ya no tiene relación con la cantidad de suelo demandado por el turismo residencial. El negocio está en la propiedad del suelo y no en su uso. Es el elemento que caracteriza una burbuja inmobiliaria.

Así pues, tenemos por un lado un incremento del precio del suelo por encima de la capacidad adquisitiva del campesinado. Y por el otro, la conversión de la tierra en reserva de capital más allá de la demanda real de suelo urbanizable, que ha reducido el suelo disponible a la venta. Los dos factores han colapsado el mercado de tierras agrarias, y consecuentemente están dejando obsoletas las estrategias de reproducción de la agricultura campesina (Gascón, 2015). Un estudio cartográfico sobre dos de las comunidades más afectadas, Santa Bárbara y Tunibamba, descubría que la tierra de haciendas destinada a residencias de extranjeros en menos de un lustro era muy superior a la que había adquirido la comunidad a lo largo de varias décadas (Quishpe y Alvarado, 2012).

El caso de Cotacachi pone al descubierto una circunstancia que las perspectivas apologéticas eluden. Que en el contexto de una economía capitalista no intervenida como es la neoliberal hoy dominante, *cuando sobre un mismo recurso surgen dos mercados de naturaleza diferente, el mercado que paga más por el recurso establece su precio. Si el otro sector no puede incrementar (o externalizar) sus costos de funcionamiento para cubrir ese incremento del precio, entra en crisis*. En Cotacachi, el producto era la tierra. Su precio no se incrementó por efecto de la oferta y la demanda. De hecho, la crisis de las haciendas había generado un importante excedente de tierras que no están en uso. Se incrementó porque el sector turístico-inmobiliario creó un segundo mercado de tierras (suelo para la construcción y la inversión) a precios mucho más elevados que el primero (tierra para la producción agraria campesina).

La marginación de sectores tradicionales por el monopolio que hace el turismo de recursos adopta diferentes formas. En el caso de Cotacachi, la de inflación especulativa. Pero hay muchas otras. A modo de ejemplo breve, recuperemos el estudio clásico de John Kelly (1991 [1975]) sobre el desarrollo del turismo en Hawái. Uno de las principales demandas

de la nueva actividad era la primera línea de costa: a principios de los años setenta, un 70% de las playas ya había sido privatizado y vallado tras la expulsión, en ocasiones violenta, de la población nativa. A esto hay que sumar el impacto ecológico en los medios marinos costeros por, entre otros factores, la actividad constructiva y urbanizadora impulsada por el turismo: vertidos de materiales, aguas residuales, cimentación de la costa... Expulsada de los espacios de trabajo y convivencia, y con un ecosistema en crisis, la pesca artesanal, una actividad tradicionalmente floreciente basada en los ricos caladeros coralinos del archipiélago, entró en crisis. En este caso, el turismo arrinconó esa actividad económica mediante el colapso ecológico y el desahucio forzado.

En resumen, este primer nivel de conflictividad describe cómo, *allá donde se establece el turismo, los sectores preexistentes (la agricultura, la industria, la pesca...) tienden a decaer.*

### **3. Segundo nivel de conflictividad redistributiva: entre sectores sociales**

Decíamos que hay un segundo nivel de conflictividad alrededor del fenómeno turístico. Si toda la población participara de forma equitativa en el control y en la gestión de los diferentes sectores económicos, entre ellos el turismo, el primer nivel de conflictividad tal vez no sería tan dramático: todos se beneficiarían por igual de todos los sectores económicos, estuvieran estos en crisis o en expansión. Pero esto no suele suceder. Predomina un escenario en el que el control y la gestión, y el acceso a los beneficios, de cada sector económico corresponden a sectores de población diferentes; incluso a sectores de población que no son locales. En esta situación, *que un sector económico entre en crisis comporta que la población que lo gestiona y vive de él también se empobrezca.* Otro caso andino, esta vez situado en el sur de Perú y en el contexto de los años noventa, nos permitirá entender este nivel de conflictividad redistributiva.

Con 850 hectáreas y más de 4.000 habitantes, Amantaní es la isla más grande y poblada que Perú tiene en el lago Titicaca. Sus habitantes son campesinos kichwas que en las últimas generaciones han ido diversificando sus fuentes de ingresos como estrategia para enfrentar la crisis secular de la agricultura y un fuerte crecimiento demográfico. Y es que, igual que sucedió en Cotacachi, el aumento de la población, sumado a

un sistema de herencia divisa, condujo a una disminución considerable de los recursos agropastoriles familiares y al incremento del grado de minifundización. A ello también coadyuvaron las consecuencias medioambientales de algunas estrategias planteadas para combatir la disminución de los recursos, como la emigración temporal, que redujo el esfuerzo destinado a mantener infraestructuras agrarias como las andenerías, muchas de las cuales han ido derrumbándose.

En un esfuerzo por desarrollar nuevas fuentes de ingresos, y aprovechando que el Titicaca es un atractivo de obligada visita para los *tours* que recorren el sur de Perú y el norte de Bolivia, en la segunda mitad de la década de 1970 los amantaneños se plantearon el desarrollo de la actividad turística. Considerando que este nuevo recurso tenía que favorecer a toda la comunidad, se estableció un sistema de turnos para distribuir a los visitantes entre las familias que deseaban alojar visitantes. Previamente tuvieron que acondicionar una de sus habitaciones a los requisitos exigidos de confortabilidad por el Estado y el municipio, y pagar un impuesto. El dispendio que ello suponía hizo que muchos grupos domésticos desistiesen y se conformasen con otro beneficio que se iba a gestionar de manera comunitaria: la venta de artesanías. Pero un número considerable de familias sí hizo la inversión y, con el permiso de alojamiento en la mano, se incluyeron en el sistema de turnos.

La población amantaneña tenía grandes expectativas en el turismo y no escatimó esfuerzos. Entre 1979 y 1980 expusieron sus artesanías en diferentes ferias y eventos del país. Para cubrir los gastos de promoción se establecieron cuotas a pagar por todos los isleños. Los restos prehispánicos de la isla también empezaron a ser cuidados y refaccionados después de siglos de destrucción por las labores agrarias. Se crearon nuevos cargos comunales para organizar y controlar las nuevas actividades que debía conllevar el turismo: Centro Materno y Presidente de Comunidad. El primero, asumido por mujeres, se dedicaba a gestionar la venta de artesanías en el Salón Artesanal comunitario. El segundo debía mantener en buen estado las infraestructuras: control de la limpieza de las habitaciones, refacción y mejora de caminos, etc.

Pero a principios de los años ochenta, los isleños empezaron a detectar las limitaciones de la nueva actividad y las ilusiones se fueron desvaneciendo. Por un lado, el número de turistas era muy escaso. Aunque

entre 1980 y 1989 fue en aumento, en ningún momento alcanzó valores remarcables: al final de la década, y en los meses de temporada alta (julio y agosto), llegaba una media de quince a veinte viajeros, que generalmente no pasaban más de una noche. El turismo era prácticamente anecdótico en los demás meses. Y es que a una insuficiente promoción de la oferta se sumaba la exitosa competencia de la vecina isla de Taquile, que había iniciado el desarrollo turístico con anterioridad y era más accesible por encontrarse a menos distancia de Puno, ciudad desde donde parten los *tours* por el lago. Finalmente, el conflicto armado entre el Estado y las guerrillas de Sendero Luminoso y el MRTA hundió en una fuerte crisis al sector turístico peruano. Los pocos viajeros que llegaban a Amantani, sumados a su relativamente elevado número de habitantes, hicieron fracasar el sistema de turnos.

Un determinado sector, el de los lancheros, se hizo con el control de ese escaso turismo. Esto les fue posible porque controlaban el transporte entre la ciudad de Puno y la isla; ellos traían a los turistas y los alojaban en sus hogares o en los de allegados. Gracias a su control sobre las lanchas, los medios de producción que permitían la llegada de los foráneos, unas decenas de familias se hicieron con el monopolio de los ingresos por alojamiento turístico.

Si bien el turismo era insuficiente para generar beneficios a toda la comunidad, su monopolio por parte de una minoría hizo que este sector social mejorase ostensiblemente su situación económica. Un cálculo estimativo indica que los ingresos por alojamiento fueron aproximadamente de 22.500 dólares en 1995. Un reparto equitativo entre toda la población de los ingresos por alojamiento habría supuesto unos 5,6 dólares anuales per cápita. Sin embargo, su distribución se dio solo entre lancheros. Teniendo en cuenta que en 1995 operaban quince embarcaciones en Amantani, los ingresos por lancha fueron de 1.500 dólares (a lo que habría que sumar el costo de los pasajes). El número total de propietarios de embarcación era de 90, lo que significa unos ingresos medios por lanchero de 250 dólares anuales.

Los ingresos que recibía cada lancha por el alojamiento se pueden considerar equitativos, pues se estableció un sistema de turnos entre ellas que aseguraba que todos realizaban el mismo número de viajes tanto en las temporadas altas como en las bajas. Sin embargo, no era así en la



distribución de ingresos en cada lancha, pues el número de lancheros no era el mismo en cada embarcación. Y tampoco todos los patrones de una lancha tenían las mismas prerrogativas: los había que obtenían un mayor beneficio, ya que habían aportado más capital a la hora de crear la sociedad lanchera. A modo de ejemplo, la embarcación Virgen de la Candelaria era de un solo propietario. En la Solimar, los propietarios eran cuatro, que se repartían los beneficios por igual. En la Independencia, el número era de diez, y se distribuían los ingresos porcentualmente a su aportación en la adquisición de la lancha, que era bastante desigual. Las diferencias eran, por tanto, notables, lo que permitió que un pequeño grupo de esos 90 lancheros consiguiera establecer una fuerte distancia económica con el resto de la comunidad.

La frustración de las esperanzas depositadas en la nueva actividad por parte de la mayoría de los isleños hizo que en la década de los noventa, y desde los ochenta, el reparto de turistas se convirtiera en el principal factor de conflictividad social en Amantani. La oposición a los lancheros adoptó diversas formas: desde la crítica velada a la demanda judicial, pasando por el boicot a las propuestas de promoción turística o el surgimiento de numerosas candidaturas políticas en los comicios municipales. A nivel político, las pugnas se volvieron enconadas. En las elecciones municipales de 2002 se llegaron a presentar, para un distrito con 2.500 electores, 12 candidaturas, y la vencedora no alcanzó ni el 20% de los votos emitidos. Finalmente Amantani acabó convirtiéndose en un caso paradigmático de conflictividad política a nivel local en Perú (Remy, 2005).

La desigual distribución de sus beneficios se convirtió en el eje alrededor del cual se estructuraron las diferencias socioeconómicas. Otras actividades, como la agropecuaria o la emigración temporal, jugaban un papel económico más importante en la economía global de la isla, pero la distribución de los ingresos que generaban era relativamente homogénea. En este contexto, que un pequeño grupo obtuviera un plus de ingresos le permitió consolidarse como el sector social mejor situado económicamente.

Esto les permitió controlar el cargo político más importante de la isla, el de gobernador. Se trataba de una dignidad cargada de costosos compromisos sociales y solo podía ser asumida por campesinos con cier-

to capital. Los costos del cargo eran tan elevados que, en ocasiones, el gobernador y su familia, aun formando parte del grupo económicamente mejor situado, debían ahorrar durante años, activar las relaciones de reciprocidad con allegados, o incluso vender parte de su ganado. Por todo esto, solo isleños con la suficiente capacidad de capitalización podían asumir el cargo. Además, aunque era de duración anual (ocasionalmente bianual), el gobernador saliente establecía la terna de candidatos entre los que la comunidad, en asamblea, elegía al entrante. Obviamente, el gobernador saliente seleccionaba a los candidatos vigilando sus intereses de grupo. El resultado fue que solo dos de los diecisiete gobernadores que asumieron el cargo entre 1975 y 1995 no fueron lancheros.

El control de la Gobernación permitió a los lancheros, por un lado, frenar las acciones destinadas a imponer una distribución más equitativa de los ingresos turísticos por alojamiento. Y por otro, destinar la mayor parte de los recursos públicos/comunitarios de la isla a actividades destinadas a impulsar el turismo y crear infraestructuras: creación de ferias artesanales, mantenimiento de los muelles y construcción de nuevos, campañas de promoción de la isla, etc.

Amantaní ejemplifica cómo el turismo puede incrementar la diferenciación campesina. Se puede argüir que el aumento de los ingresos de una parte de la población no tiene por qué redundar en un empeoramiento de las condiciones de vida del resto, si ese incremento se basa en el surgimiento de un nuevo recurso y no en la enajenación y el acaparamiento de recursos ya existentes. Pero vemos cómo el aumento de la diferenciación socioeconómica comportó una redistribución del poder en favor del sector beneficiado, por lo que el sector no beneficiado perdió capacidad en los procesos de toma de decisiones comunitarias. Y esto desvió recursos comunitarios/públicos en favor de sus intereses de grupo (Gascón, 2005, 2013).

El caso amantaneño se dio en un contexto en el que el turismo no parece que incrementase la crisis del sector agropecuario. Pero ¿qué efectos tiene en la estructura social el primer nivel de conflictividad? ¿Qué sucedió en Hawái con esos pescadores nativos cuyo medio de vida se había degradado o desaparecido por el *boom* turístico? ¿Y en la población kitchwa de Cotacachi, cada vez con menos disponibilidad de tierras agrarias? Tal vez un turismo en expansión les pudo ofrecer nue-

vas oportunidades laborales, e incluso empresariales... Y es que se puede aducir que la población adscrita tradicionalmente a un determinado sector económico, si este entra en crisis, siempre tiene la opción de cambiar de actividad. Nadie está atado de forma innata a un determinado sector laboral. Incluso este cambio puede conllevar una mejora de su calidad de vida. De hecho, el discurso de la industria turística es ese. No se puede negar que esto sucede en algunos casos. Pero mayoritariamente todo indica que no, ya que ese cambio laboral suele venir acompañado de la disminución de la cualificación laboral y la pérdida de control sobre los medios de producción.

Pensemos en un campesino que abandona la actividad agraria para emigrar a un destino turístico en desarrollo. Este campesino pasa de trabajar en una actividad en la que es un especialista y controla los medios de producción (al menos, parcialmente) a otra en la que es mano de obra no cualificada y sobre la que no tiene ningún tipo de dominio ni capacidad para participar en su gestión. La actividad turística se caracteriza por requerir grandes contingentes de este tipo de mano de obra en sus primeras fases, y expulsarlos cuando el desarrollo turístico alcanza el nivel de madurez, etapa en la que suele requerir trabajadores cualificados para no entrar en crisis. Así que es muy posible que, además, a la larga, pierdan su puesto de trabajo.

Esto es lo que sucedió en uno de los destinos más exitosos de América Latina en las últimas décadas: la denominada Riviera Maya. Creada e impulsada por el Estado mexicano con base en capital transnacional, esta zona atrae grandes contingentes de mano de obra campesina-maya. Rebecca Torres (2000, 2011) analizó en la década pasada las consecuencias de este fenómeno.

Esos campesinos son mano de obra barata y no cualificada en el sector turístico, relegada a trabajar en Cancún solo en temporada alta. Para esta población, la emigración temporal es una estrategia cortoplacista que le permite equilibrar su economía doméstica, pero que a la larga afecta negativamente la producción agraria, pues la *milpa* requiere un mantenimiento del que ahora se ve privada por la ausencia temporal de mano de obra. No es el único impacto negativo sobre las economías campesinas. Otro identificado por Torres es la competencia por la tierra: las infraestructuras turísticas impulsan un incremento del precio del

suelo que anima a los campesinos a vender si son propietarios, o bien no pueden hacer frente al precio de alquiler si son arrendatarios, además de hacer costosa y poco competitiva la producción agraria. Igual sucede con el agua: el turismo paga mejores precios que no la agricultura. El mercado turístico favoreció las importaciones de productos alimentarios foráneos, inicialmente para proveer a las instalaciones hoteleras y de restauración, pero que acabaron entrando en el mercado local. Además de competir en los mercados locales con la producción local, cambiaron los patrones de consumo en favor de productos más *modernos* (variedades híbridas, calibres más grandes, etc.). Así, declinaron los cultivos y especies tradicionales en favor de los foráneos.

A consecuencia de esta crisis de la agricultura campesina, el desarrollo turístico de la Riviera Maya atrajo finalmente mano de obra descampesinizada; es decir, campesinos que emigraron de forma absoluta. Como hemos señalado, pasaron de ser mano de obra cualificada en el agro y de controlar los medios de producción a ser, en el turismo, fuerza de trabajo no cualificada sin control alguno sobre la gestión de la nueva actividad, y por tanto, fácilmente sustituible.

El desarrollo turístico generó una segregación entre áreas con excelentes servicios e infraestructuras y la que ocupa la población autóctona, muchas veces asentamientos irregulares, con deficientes o inexistentes servicios e infraestructuras básicas, y con graves problemas de alimentación (Hiernaux-Nicolas, 1989). Y es que a lado de los centros de ocio para clases medias del norte global que son Cancún, la isla de Cozumel o Playa del Carmen, surgen y crecen asentamientos en los que domina la pobreza. En el municipio de Benito Juárez, del que Cancún es cabecera, en 2010 se calculaba que el 28,4% de sus 661.176 habitantes vivía en esos asentamientos y en condiciones de marginación alta o muy alta (Calderón Maya, Campos Alanís y Jiménez Sánchez, 2012).

Son asentamientos formados por emigrantes que en su día fueron atraídos por el *boom* turístico. Cuando se terminaron de construir las principales infraestructuras (hoteles, puerto, aeropuerto, etc.) y cuando la competencia frente a otros destinos obligó a mejorar la calidad del servicio, buena parte de estos contingentes fueron expulsados y relegados a esas barriadas urbano-marginales. En esa zona del Estado de Quintana Roo, así, *conviven* sectores de clase media y alta (gestores medios y altos

del sector turístico y financiero) con crecientes volúmenes de población marginada, sin trabajo o trabajo muy eventual, que perdieron calidad de vida a medida que el sector agrario, en el que eran trabajadores cualificados y en el que tenían control sobre los medios de producción, entró en crisis.

Los casos analizados permiten aseverar que el surgimiento del turismo facilita el incremento de la diferenciación socioeconómica. Y que especialmente *cuando un conflicto entre sectores económicos (primer nivel de conflictividad redistributiva) comporta la crisis de las actividades tradicionales, contingentes importantes de la población local, cuyo estatus y nivel de vida depende del devenir de esas actividades, tenderán a perder y a empobrecerse.*

#### 4. En ocasiones veo... sinergias

Las Islas Uros son un archipiélago situado en la parte peruana del lago Titicaca. El archipiélago lo forman más de veinte pequeñas islas artificiales y flotantes construidas y mantenidas con aportes continuados de totora (caña acuática) mezclada con tierra que se recoge del fondo del lago. De origen prehispánico, nunca han dejado de estar habitadas; según el último censo de población, actualmente por 272 familias de la etnia uro y de idioma aymara. Cristina Suaña Coila es posiblemente su habitante más conocida. Y lo es gracias al turismo. A mediados de la década de 2000 empezó a acondicionar su isla familiar para la recepción de visitantes, y hoy su emprendimiento (Hotel 5 Esteras) es un referente del denominado turismo comunitario o vivencial en Perú. Sus participaciones en eventos nacionales e internacionales, a las que suele ir invitada, son celebradas con gran éxito de público. En 2012 el emprendimiento recibió unos 650 turistas, que suelen pasar una o dos noches en un régimen que podríamos calificar como de todo incluido. Cristina y varias de sus familiares tuvieron la oportunidad de formarse con algunos de los cocineros peruanos más prestigiosos, y eso les permite ofrecer a sus clientes una variedad de platos cercanos a lo que se ha venido a denominar cocina novoandina, que se basa en el uso de productos locales: pescado lacustre, hortalizas y tubérculos. Todos los ingredientes son adquiridos por el Hotel 5 Esteras a agricultores y pescadores locales, cuando no son los miembros de la propia familia quienes los producen.

La Garrotxa es una comarca de la Cataluña prepirenaica. Su paisaje es singular por haber sido una zona de fuerte actividad volcánica desde el Neógeno; en la denominada Serralada Transversal, sierra montañosa que vertebraba la comarca, se conocen unos cuarenta conos volcánicos y diversas coladas de lava en buen estado de conservación. Aunque toda actividad volcánica desapareció hace miles de años, utilizando este fenómeno geológico y que, ciertamente, el vulcanismo de antaño formó suelos fértiles y ricos para la agricultura, se creó a mediados de la década de 1990 la que se ha venido a denominar cocina volcánica de La Garrotxa. La cocina volcánica fue una apuesta impulsada por un grupo de restaurantes y jefes de cocina de la comarca. El elemento común es la recuperación y recreación de los usos gastronómicos locales, y la utilización de alimentos exclusivamente producidos en la zona de forma artesanal o por productores campesinos: los *fesols* (judías) de Santa Pau, el *fajol* (alforfón), el *farro* (harina de maíz hervida), patatas, nabos, castañas, caracoles, trufas, embutidos de cerdo, carne de jabalí... A partir de estos productos se ha creado, así, una cocina con una personalidad gastronómica reconocida que forma parte de los atractivos turísticos de La Garrotxa junto con sus espacios naturales y sus pueblos de origen medieval.

El denominado turismo enológico, subproducto del turismo gastronómico, se ha convertido en uno de los nichos turísticos de mayor crecimiento en muchos lugares del planeta (Medina, Serrano y Tresserras, 2011). En el departamento de Tarija, al sur de Bolivia, se produce uva desde el siglo XVI. Pero fue en las últimas décadas del siglo XX cuando se hicieron importantes inversiones destinadas a mejorar los suelos y la tecnología, así como a introducir nuevas variedades de vid. A la producción de uva se dedican unos 2.000 campesinos organizados en pequeñas fincas, de entre una y cinco hectáreas. La cosecha se vende a las diversas bodegas que producen los caldos. La producción total no es muy grande, ya que la superficie de viñedos ocupa poco más de 2.000 hectáreas. No obstante, los vinos y singanis (aguardiente de uva) que se producen son de calidad. Además, son muy característicos. Y es que se producen a una altura considerable, entre los 1.600 y 2.850 msnm. Esto les da una concentración de aromas y flavonoides peculiar. Conscientes de ello, las bodegas tarijeñas crearon la denominación Vinos y Singanis de Altura, con la que han obtenido reconocimiento internacional. A finales del siglo pasado

iniciaron su exportación a Europa y Norteamérica. Aprovechando este crecimiento, en la década pasada se iniciaron las primeras actividades enoturísticas. En 2014, el Ministerio de Cultura y Turismo de Bolivia publicó que la Ruta del Vino y Singani de Altura era el tercer recorrido que atraía más turistas en el país. En 2013 se calculó que la ruta había generado aproximadamente 1.400.000 dólares estadounidenses. A eso habría que sumar el turismo de eventos que se realiza en Tarija alrededor del vino, como las anuales ferias del vino patero. El turismo enológico es un rubro inferior a la venta de vinos, que alcanzó los 107 millones de dólares estadounidenses. Pero más allá de los ingresos que genera, la importancia de la ruta reside en que ayuda a promocionar y a revalorizar el vino, y por tanto, a consolidar su modo de producción.

Estos casos, que tampoco son excepcionales, parecen haber escapado de los dramáticos conflictos redistributivos que hemos analizado anteriormente. Por el contrario, el turismo aquí impulsa la agricultura tradicional y consolida el modo de producción campesino. ¿Cómo es posible?

La razón habría que buscarla en la naturaleza de la relación que se establece entre agricultura y turismo: a) el turismo es de pequeño formato, y sus requerimientos en infraestructuras y en servicios no son tan potentes como para afectar al modelo productivo tradicional (el caso del turismo vivencial en las Islas Uros); y b) cuando la producción agraria local es uno de los atractivos turísticos o el principal (Tarija y sus vinos, la *cuina volcànica* de La Garrotxa). Y no son ejemplos aislados. La bibliografía académica revela, cada vez más, casos similares (Sims, 2009). Son situaciones donde los sectores tradicionales no solo no entran en crisis, sino que forman parte de la experiencia turística.

Es cierto que el turismo gastronómico impulsa cambios en el proceso de producción tradicional. Por ejemplo, el turismo enológico se basa en la calidad de los vinos. Y muchas veces esta calidad se alcanza aplicando cambios sustanciales en el proceso de producción de la uva (mejora de cepas y suelos, sensores infrarrojos para determinar la madurez, etc.) y de elaboración de los caldos (análisis de laboratorio, uso de toneles mejorados, etc.). También la conversión del alimento en patrimonio, un factor que impulsa el turismo gastronómico, obliga a ajustar los productos a ciertos estándares. Así, las denominaciones de origen de los quesos

establecen el tipo, lugar de producción y porcentaje de la leche con el que se producen, cuando posiblemente antes los campesinos utilizaban cualquier leche de la que pudiesen disponer coyunturalmente. Aunque estas innovaciones no transforman necesariamente la estructura y el modelo productivo, sí pueden marginar a campesinos incapaces de adaptarse, por falta de recursos o de iniciativa.

La patrimonialización de la gastronomía es un proceso polémico. Determinadas visiones esencialistas, que consideran las tradiciones como expresiones ahistóricas surgidas de un inconsciente colectivo, un automatismo irreflexivo de la *gemeinschaft*, la estimarán un artificio. Pero habría que recordar que toda tradición tiene una raíz histórica, aunque no se tenga memoria de ella (Hobsbawm y Ranger, 1983). Una manera distinta de considerar este proceso es valorando su impacto en el ámbito agrario. Desde este punto de vista, *la patrimonialización y la conversión de la comida en atractivo turístico pueden ayudar a revalorizar el modelo de producción campesino que provee sus materias primas*. Se trata de un modelo agrario caracterizado por producir alimentos de calidad, gestionar los agrosistemas de forma sostenible y generar utilidades al ecosistema, en contraste con la agroindustria, fuertemente contaminante y homogeneizadora de paisajes y alimentos. Desde este punto de vista, la creación intencional de patrimonio gastronómico aparece conveniente y acertada.

Por tanto, el turismo no es bueno ni malo *per se*. Depende de factores como el modelo aplicado o su sistema de gestión. Pero históricamente ha tendido a provocar más problemas que soluciones, especialmente entre los sectores de población más vulnerables y en los ecosistemas (Mowforth y Munt, 2016). Por esto hay que entenderlo como un *espacio de conflicto social* en torno al cual entran en competencia y contradicción intereses diferentes de sectores distintos: por el uso de los recursos naturales, económicos y humanos, por el reparto de los beneficios, o por la distribución de las externalidades negativas que genera.

## 5. El turismo en la globalización

El análisis de las características específicas del turismo nos puede llevar a una suerte de excepcionalismo que considere que este sector actúa de forma autónoma y con una lógica independiente del resto de procesos sociales, políticos y económicos planetarios. Pero no se trata de un sector



ajeno al proceso de la globalización. Bien al contrario, es un vector que participa activamente en él.

Continuando con la pauta que ha caracterizado este texto, el análisis de la relación de la industria turística con la agricultura campesina, se puede afirmar que la primera participa en fenómenos globales que afectan negativamente a la segunda. Entre ellos, una nueva forma de acumulación por desposesión: el *landgrabbing* o acaparamiento de tierras. *Landgrabbing* es la acumulación de tierras de vocación agraria y otros recursos asociados (agua, bosques) con el objetivo de controlar los beneficios de su uso. Estos beneficios no son necesaria o únicamente agropecuarios. De hecho, muchas veces el objetivo es especulativo: obtener lucro aprovechando incrementos futuros esperados del precio de los recursos agrarios y naturales.

El *landgrabbing* se acentuó a partir de la crisis alimentaria de 2008. Hasta ese momento, y desde el fin de la II Guerra Mundial, el mercado agrario se había caracterizado por una disminución constante de los precios agrarios. Esta tendencia cambió en la segunda mitad de la década de 2000, cuando empezaron a subir de forma abrupta, provocando una fuerte hambruna en muchos lugares del planeta. Las causas son diversas. A nivel inmediato se identificaron la fuerte demanda de los biocombustibles, que compiten con la producción de alimentos por el uso de los recursos agrarios, y el aumento de la demanda de alimentos en los denominados países emergentes (China, India, Brasil...). Pero detrás de estas causas coyunturales estaría la continuada industrialización de la agricultura y el endeudamiento de los productores para financiarla, la liberalización y globalización del mercado agrario que impide a los mercados locales establecer los precios de su producción, y el control de los mercados por empresas transnacionales de la distribución (supermercados) que se emplazan como un cuello de botella entre el productor y el consumidor (Holt-Giménez y Patel, 2010; Ploeg, 2010). El *landgrabbing*, por tanto, se ve impulsado por el encarecimiento de los precios agrarios. Pero a la vez también actúa como causa de este proceso en un bucle de retroalimentación. La crisis económica mundial, iniciada en la segunda mitad de la década pasada, hizo que los capitales dejaran de interesarse por invertir en los sectores financiero e inmobiliario, a donde hasta ese momento se habían dirigido, y vieron en la adquisición de tie-

rras la mejor opción de inversión. Y al convertirse en un sector atrayente para la inversión, generó una espiral inflacionista, que a su vez aumenta el interés por invertir en él.

Este fenómeno está expulsando a campesinos de sus tierras, menoscaba los derechos de los pueblos indígenas al negarles acceso a sus territorios, y comporta una pérdida de la soberanía alimentaria de las regiones, que ven cómo sus tierras ya no se utilizan para cubrir sus necesidades básicas (Borras *et al.*, 2012)

*El turismo no tiene un papel tan señalado como las actividades extractivas, las financiero-especulativas o los agronegocios en el landgrabbing. Pero en determinadas regiones juega un papel destacado.* Por ejemplo, en Bahía de Tela, Honduras, subsiste un fuerte conflicto entre la población garífuna (afrocaribeña) local y el Gobierno, que la quiere desalojar para activar sus planes de desarrollo turístico. Un programa gubernamental intitulado eufemísticamente Estrategia Nacional de Turismo Sostenible busca transformar el Caribe hondureño en una nueva Riviera Maya, y tiene como perla el complejo turístico Los Micos Beach and Golf Resort. El proyecto, formalmente público-privado, requiere *liberar* el espacio ocupado por el pueblo garífuna; concretamente, el despojo de sus tierras comunales y la usurpación de los recursos naturales. Y para ello no se duda en practicar la represión y las falsas acusaciones, o en promover la corrupción y las disensiones internas (Trucchi, 2010).

Otro caso ejemplar de *landgrabbing* impulsado por el desarrollo turístico se dio tras el trágico tsunami de 2004 que devastó las costas del sudeste asiático. El Gobierno de Sri Lanka anunció que la población no podía reconstruir de nuevo sus casas en la costa por razones de seguridad ante futuros tsunamis. La franja de costa liberada de población, unos 1.000 km lineales, tenía que tener un ancho de seguridad de entre 100 y 200 metros. Decenas de miles de personas, mayoritariamente pescadores que hacían su vida a lado del mar, debían ser relocalizadas a varios kilómetros de la costa. Sin embargo, sí se permitió reconstruir y ampliar las infraestructuras hoteleras y turísticas en la zona de exclusión, a cuyas acciones también se destinaron recursos públicos. Situaciones similares se dieron en otras zonas afectadas, como las Islas Andaman o la India (Ingram *et al.*, 2006; Rice, 2005). Gobiernos locales, instituciones multilaterales como la Organización Mundial del Turismo o una parte sustancial

de la literatura académica en turismo apoyaron, de forma más o menos explícita, este modelo de reconstrucción, aduciendo que la recuperación del sector turístico era la mejor política para luchar contra la pobreza generada por el desastre (e. g. Carlsen y Hughes, 2008; Henderson, 2007; UNWTO, 2005), aun cuando suponía la enajenación de los medios de vida de la población más marginada. Por suerte, la resistencia y la movilización de la población afectada consiguieron frenar buena parte de las enajenaciones previstas (Rice, 2005).

Dos casos que relacionan turismo y *landgrabbing* de forma curiosa. Uno lo encontramos en la Patagonia argentina. Grandes territorios, incluidos espacios de parques nacionales, han sido adquiridos desde los años noventa por inversores extranjeros, aprovechando leyes federales muy laxas y la poca formalización de la propiedad de la tierra por parte de la población indígena que la ocupa. Una parte sustancial de estas adquisiciones se ha dirigido a la implementación de proyectos turísticos de alta gama. El caso de Ward Lay, heredero de los emporios de tentempiés y refrescos Lay y Pepsico, es ejemplar: en 1998 adquirió 80.000 hectáreas en la provincia de Neuquén para establecer un proyecto turístico exclusivista (Sánchez, 2006). El otro caso lo encontramos también en el cono sur: la secta Moon compró más de medio millón de hectáreas en el norte de Paraguay, en territorio ancestral de los indígenas chamacoco, para llevar a cabo un proyecto ecoturístico (Reel, 2013).

En muchos casos, como en Bahía de Tela o el sudeste asiático post-tsunami, el despojo de la población local y el acaparamiento de tierras para la construcción de infraestructuras turísticas son patentes. En otros, sin embargo, cuesta creer que la adquisición de tanta cantidad de tierra sea necesaria para llevar a cabo una propuesta turística. ¿500.000 hectáreas en una zona tan marginal y de difícil acceso como el Chaco paraguayo? ¿80.000 en la Patagonia? En estos casos, parecería que el turismo se utiliza como justificación para la adquisición de tierras con fines especulativo-financieros. La actividad turística sería el pretexto para demostrar que se está haciendo un uso productivo de la tierra, especialmente en aquellos países en los que sus leyes y jurisprudencia establecen como principio el uso social de la tierra, es decir, la obligación del propietario a explotarla bajo el riesgo de la expropiación.

## 6. Conclusiones

Durante décadas, especialmente los ochenta y noventa, el acercamiento crítico al turismo fue una *rara avis*. De hecho, aún hoy en día predomina la investigación basada en el discurso hegemónico que hemos calificado como apologético; un discurso que se caracteriza por infravalorar los costos y externalidades del fenómeno, y sobrevalorar sus beneficios, supuestos o reales. Como algún autor ha señalado, lo que abunda es la investigación de carácter técnico o complaciente con una industria turística de la que suele depender económicamente (Tribe, 2008). Pero con el cambio del milenio han surgido nuevas perspectivas. Entre ellas, y especialmente destacable, el denominado giro crítico (*Critical Turn*) en los estudios de turismo. Una línea de investigación que no se queda solo en la crítica ontológica o académica del fenómeno, sino que tiene explícitamente un compromiso político en favor de la justicia social, la equidad y la lucha contra la opresión (Ateljevic, Morgan y Pritchard, 2007).

Con este resurgir de la investigación crítica, que ya había generado textos brillantes en los años setenta, se han ido acumulando estudios en los que se analizan impactos negativos concretos del desarrollo turístico. Una literatura imprescindible: toda investigación es una aportación importante. Pero se ha vuelto necesario superar esta etapa etnográfica. Requerimos ya cierta teorización que nos permita comparar los estudios de caso, escudriñar los factores comunes y reiterativos, y descubrir las lógicas de funcionamiento del sector. El concepto *conflictividad redistributiva* quiere ir en esta línea.

Recordemos que el concepto plantea un acercamiento que enfoca su atención en la distribución de los beneficios y de los costos del desarrollo turístico. Y que considera que estos conflictos son de dos tipos: entre sectores económicos y entre sectores sociales. Los primeros se refieren a la necesaria reasignación de recursos (naturales, energéticos, laborales, creativos) entre la nueva actividad turística y los sectores económicos preexistentes, y las consecuencias que esta nueva reasignación puede tener en la viabilidad de estos segundos y en los ecosistemas. Los conflictos entre sectores sociales aluden a la distribución de los costos y beneficios generados por el desarrollo turístico entre los diferentes colectivos humanos, y su posible incidencia en la diferenciación socioeconómica y en las relaciones de poder. Ambos niveles de conflictividad suelen estar

estrechamente relacionados: el declive de un sector económico por la pérdida de acceso a recursos arrastra también a la mayoría de la población adscrita a ese sector. Creemos, por tanto, que este concepto permite analizar toda la variedad de conflictos que se generan alrededor del turismo, y facilita su comparación y teorización.

Por otro lado, esta teorización debería permitir un acercamiento que asuma el fenómeno de la globalización. El análisis académico en turismo suele ser sectorial: se centra en procesos que acontecen solo en el ámbito turístico. Implícitamente, esta visión empuja al excepcionalismo: a la idea de que el turismo funciona a partir de lógicas propias, autónomas..., excepcionales. Pero no es un sector ajeno a los procesos globales y globalizadores impulsados por el capitalismo neoliberal. De hecho, es un vector más en esos procesos.

## Bibliografía

- ATELJEVIC, I.; MORGAN, N. y PRITCHARD, A. (eds.) (2007). *The Critical Turn in Tourism Studies: Innovative Research Methodologies*. Amsterdam: Elsevier.
- BORRAS JR., S.; KAY, C.; GÓMEZ, S. y WILKINSON, J. (2012). «Land grabbing and global capitalist accumulation: key features in Latin America». *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 33(4): 402-416.
- CALDERÓN MAYA, J. R.; CAMPOS ALANÍS, H. y JIMÉNEZ SÁNCHEZ, P. L. (2012). «Análisis de la marginación urbana en Cancún, Quintana Roo». Anales del XII Seminario Internacional de la Red de Investigadores Iberoamericanos (Belo Horizonte, octubre de 2012). Disponible en: <<http://www.rii.sei.ba.gov.br/veja-os-artigos-apresentados-no-xii-seminario-de-bh>> (consulta: 1.3.2016).
- CARLSEN, J. C. y HUGHES, M. (2008). «Tourism Market Recovery in the Maldives After the 2004 Indian Ocean Tsunami». *Journal of Travel and Tourism Marketing*, 23(2): 139-149.
- FANELLI, J. M. y GUZMÁN, R. (2008). *Diagnóstico de crecimiento para la República Dominicana*. Washington: BID.
- GASCÓN, J. (2005). *Gringos como en sueños: diferenciación y conflicto campesino en los Andes peruanos ante el desarrollo del turismo*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- (2012). «Introducción: Apuntes para un análisis crítico del turismo». En BUADES, J.; CAÑADA, E. y GASCÓN, J. *El turismo en el inicio del milenio: Una lectura crítica a tres voces*. Madrid: Foro de Turismo Responsable, pp. 11-21. Disponible en: <[www.economiasolidaria.org/files/El\\_turismo\\_en\\_el\\_inicio\\_del\\_milenio.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/El_turismo_en_el_inicio_del_milenio.pdf)> (consulta: 1.3.2016).
- (2013). «The limitations of community-based tourism as an instrument of development cooperation». *Journal of Sustainable Tourism*, 21(5): 716-731.
- (2015). «Residential tourism and depeasantisation in the Ecuadorian Andes». *The Journal of Peasant Studies* (DOI: 10.1080/03066150.2015.1052964).

- GUERRERO, F. (2004). «El mercado de tierras en el cantón Cotacachi de los años 90». *Debate Agrario Rural*, 62: 187-208.
- HARVEY, D. (2003). *The New Imperialism*. Oxford University Press.
- HENDERSON, J. C. (2007). «Corporate social responsibility and tourism: Hotel companies in Phuket, Thailand, after the Indian Ocean tsunami». *International Journal of Hospitality Management*, 26 (1): 228-239.
- HIERNAUX-NICOLAS, D. (1989). «Mitos y realidades del milagro turístico: Cancún». En HIERNAUX-NICOLAS, D. (ed.). *Teoría y praxis del espacio turístico*. México: UAM, pp.109-119.
- HOBBSAWM, E. y RANGER, T. (eds.) (1983). *The Invention of Tradition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HOLT-GIMÉNEZ, E. y PATEL, R. (2009). *Food Rebellions: Crisis the Hunger for Justice*. Oakland: Food First & Pambazuka Press & Grassroots International.
- INGRAM, J. C. *et alii* (2006). «Post-disaster recovery dilemmas: Challenges in balancing short-term and long-term needs for vulnerability reduction». *Environmental Science & Policy*, 9 (7/8): 607-613.
- INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION (2010). «Developments and challenges in the hospitality and tourism sector: Issues paper for discussion at the Global Dialogue Forum for the Hotels, Catering, Tourism Sector». Informe GDFHTS/2010. Genova: ILO. Disponible en: <[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed\\_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_166938.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_166938.pdf)> (consulta: 23.7.2015).
- (sf). «Hotels, catering and tourism sector». Web de ILO. Disponible en: <<http://www.ilo.org/global/industries-and-sectors/hotels-catering-tourism/lang-en/index.htm>> (consulta: 23.7.2015).
- ISÁ CONTRERAS, P. (2011). «Expansión y agotamiento del modelo turístico dominicano: El turismo en los Informes de Desarrollo Humano en la República Dominicana». En BLÁQUEZ, M. y CAÑADA, E. (eds.). *Turismo placebo: Nueva colonización turística: Del Mediterráneo a Mesoamérica y El Caribe*. Managua: Edisa, pp. 11-28.

- KELLY, J. M. (1992 [1975]). «Turismo, enajenación de la tierra y control extranjero en Hawái». En JURDAO ARRONES, F. (comp.). *Los mitos del turismo*. Madrid: Endymion, pp. 117-143.
- LEJÁRRAGA, I. y WALKENHORST, P. (2007). «Diversification by Deepening Linkages through Tourism» (Paper presented at the World Bank workshop on Export Growth and Diversification: Pro-active Policies in the Export Cycle). Washington: World Bank.
- MEDINA, F. X.; SERRANO, D. y TRESSERRAS, J. (2011). *Turismo del vino: Análisis de casos internacionales*. Barcelona: Editorial UOC.
- MOWFORTH, M. y MUNT, I. (2016.) *Tourism and sustainability: Development, globalization and new tourism in the Third World*. Abingdon: Routledge.
- MURRAY, I. (2015). *Capitalismo y turismo en España. Del «milagro económico» a la «gran crisis»*. Barcelona: Alba Sud.
- OMT (2015). *Panorama OMT del turismo internacional*. (Edición 2015). Madrid: OMT. Disponible en: <<http://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284416875>> (consulta: 1.3.2016).
- PLEUMARON, A. (2006). «Tourisme, mondialisation, consumérisme et développement durable en Asie du Sud-Est». *Alternatives Sud*, 13(3): 133-148.
- PLOEG, J. D. van der (2010). «The Food Crisis, Industrialized Farming and the Imperial Regime». *Journal of Agrarian Change*, 10 (1): 98-106.
- QUISHPE, V. y ALVARADO, M. (2012). *Cotacachi: Derecho a la tierra frente a urbanizaciones y especulación*. Quito: SIPAE.
- REEL, M. (2013). «The Unification Church: Lost in paradise?». *The Week*, 25 February. Disponible en: <<http://theweek.com/articles/467393/unification-church-lost-paradise>> (consulta: 1.3.2016).
- REMY, M. I. (2005). *Los múltiples campos de la participación ciudadana en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- RICE, A. (2005). *Post-tsunami reconstruction and tourism: A second disaster?* London: Tourism Concern.
- SÁNCHEZ, G. (2006). *La Patagonia vendida: Los nuevos dueños de la tierra*. Buenos Aires: Marea.



- SIMS, R. (2009). «Food, place and authenticity: local food and the sustainable tourism experience». *Journal of Sustainable Tourism*, 17 (3): 321-336.
- TORRES, R. (2000). *Linkages between Tourism and Agriculture in Quintana Roo, Mexico*. University of California at Davis, Ph.D. Dissertation.
- (2011). «Life between two milpas: Tourism, agriculture and migration in the Yucatán». En TORRES, R. y MOMSEN, J. (eds.). *Tourism and Agriculture: New Geographies of Consumption, Production and Rural Restructuring*. London y New York: Routledge, pp.47-71.
- TRIBE, J. (2008). «Tourism: A Critical Business». *Journal of Travel Research*, 46: 245-255.
- TRUCCHI, G. (2010). «Desarrollo turístico en la Bahía de Tela: Los Micos Beach and Golf Resort, un proyecto polémico». Opiniones en Desarrollo 8. Barcelona: AlbaSud.
- UNDP (2015). *Human Development Report 2015: Work for Human Development*. Washington DC: Communications Development Incorporated.
- UNWTO (2005). *Evolution of tourism in the tsunami-affected destinations TF2/MKT Report*. Madrid: UNWTO.
- ZOREDA, J. L. (2014). «El turismo, la gran palanca para la recuperación». *El País*, 19 de enero. Disponible en: <[http://economia.elpais.com/economia/2014/01/17/actualidad/1389961522\\_913502.html](http://economia.elpais.com/economia/2014/01/17/actualidad/1389961522_913502.html)> (consulta: 1.3.2016).

## Datos del autor

JORDI GASCÓN es doctor en Antropología Social por la Universitat de Barcelona, y está especializado en Estudios Rurales. Sus ámbitos de investigación son los impactos del turismo en el mundo campesino, el turismo como instrumento de la cooperación al desarrollo, y las políticas agrarias en América Latina. Docente de la Universitat de Barcelona, también es miembro de la Xarxa de Consum Solidari y de la plataforma Foro de Turismo Responsable. Además de artículos en revistas académicas internacionales, es autor, entre otros libros, de *Gringos como en sueños: diferenciación y conflicto campesino en los Andes peruanos ante el desarrollo del turismo* (Lima, 2005), *¿Cambio de rumbo en las políticas agrarias latinoamericanas?* (con Xavier Montagut, Barcelona, 2010), y *Turistas y campesinado: el turismo como vector de cambio de las economías campesinas en la era de la globalización* (con Diana Ojeda, Tenerife y Madrid, 2014).

# Factors i riscos del miracle econòmic a l'Amèrica Llatina: entre la dependència dels recursos i la deuteocràcia

Iolanda Fresnillo

*Plataforma Auditoria Ciutadana del Deute (www.auditoriaciudadana.net)*  
*eKona (www.eKona.cc)*

## Resum

L'economia llatinoamericana ha gaudit de prop d'una dècada d'un important creixement econòmic. Després de la crisi del deute dels 80 i la inestabilitat durant els anys 90, i dels programes d'ajustament estructural imposats pels creditors i les institucions financeres internacionals, una bona part dels països llatinoamericans han gaudit des de 2003 d'uns anys de bonança, degut sobretot a l'accés a finançament i l'increment dels preus de les matèries primeres. Els països exportadors de recursos naturals com el petroli, minerals com el coure o l'or, o la soja han vist créixer les seves economies en bona mesura per l'existència d'un bon comprador com la Xina, per la facilitat d'accés al finançament extern (en forma d'inversió i crèdit) i, sobretot, per l'increment del preu d'aquests productes. De mitjana, l'Amèrica Llatina va créixer entre 2003 i 2008 un 5,4% (davant la mitjana de 2,3 dels països de l'OCDE). Un creixement que molts països han aprofitat per dur a terme reformes polítiques i socials internes que han permès a milions de persones "sortir de la pobresa i engrossir les files de la classe mitjana" (Banc Mundial, 2016).

Però des de fa cinc anys la regió està patint una disminució del creixement, resultat d'un entorn en crisi (degut a la crisi financera global), a l'estancament del creixement a la Xina i, sobretot, al descens del preu de les matèries primeres. Les expectatives per a 2016 són de recessió per a bona part del continent, però sobretot en països com el Brasil o Veneçuela, i en general la regió està implementant polítiques de contenció de la despesa, de forma que es posen en perill les fites socials de la darrera dècada. En aquest context torna a sorgir l'amenaça del deute com a factor de desestabilització.

Tot plegat demostra que les estratègies de desenvolupament econòmic engegades en la darrera dècada i mitja a l'Amèrica Llatina, basades principalment en l'explotació i l'exportació de recursos naturals, no han aconseguit superar les dinàmiques de dependència i han condemnat els pobles llatinoamericans i del carib a una extrema vulnerabilitat davant els cicles de l'economia global.

**Paraules clau:** països emergents, crisi, deute, recursos naturals

## 1. D'on venim? La crisi del deute dels 80

Parlar de riscos en relació amb l'economia llatinoamericana avui ens convida a mirar enrere i revisar el que va suposar la crisi del deute que va esclatar als anys 80.

Una dècada abans, durant els anys 70, l'Amèrica Llatina va iniciar un cicle d'endeutament que, de facto, no s'ha aturat fins avui en dia. Entre 1970 i 1975 els saldos de deute extern a l'Amèrica Llatina van passar de 28.000 milions de dòlars a 78.405 milions de dòlars, amb un creixement del 140% (Sierra, 2015). Durant aquests anys es van produir canvis importants en l'economia internacional que van afavorir aquesta acumulació de deute. "La devaluació del dòlar a l'inici de la dècada va significar a la pràctica el col·lapse del sistema monetari internacional construït sobre la base dels acords de Bretton Woods; l'augment dels preus del petroli va afectar, d'una banda, els països importadors nets de petroli i va generar excés de liquiditat en el sistema financer internacional" (Sierra, 2015 : 11). Els països importadors de petroli van haver de fer servir el crèdit per poder cobrir les necessitats energètiques. L'augment

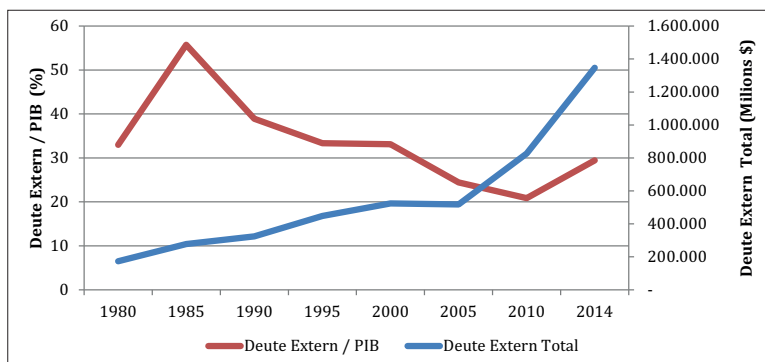
de liquiditat va fer fluir el crèdit privat cap a les emergents i necessitades economies perifèriques, especialment a l'Amèrica Llatina.

També podem destacar, entre els factors de creixement de l'endeutament, l'ús del crèdit bilateral i multilateral com a eina geopolítica, un element de suport als aliats en el context polític de la Guerra Freda. Així, governs com els dels Estats Units, el Regne Unit o França, o institucions com l'FMI o el Banc Mundial atorgaven préstecs a aquells governs aliats que complissin amb la tasca de frenar l'avenç del comunisme a l'Amèrica Llatina, independentment del seu caràcter democràtic o dictatorial. De fet, el suport econòmic per part de països occidentals a dictadures militars a l'Amèrica Llatina durant la dècada dels 70 (i més enllà), com la de Pinochet a Xile, Videla a l'Argentina, Banzer a Bolívia o Stroessner al Paraguai, s'atorgà generalment en forma de crèdit bilateral, uns crèdits que sovint passaven a engrossir els comptes de dictadors i persones afins al règim a l'estranger, o que pagaven les estructures repressives que els mantenien al poder. Crèdits que més endavant es convertiran en deutes que heretaran governs democràtics i que haurà de pagar la població. Òbviament no només el bloc capitalista utilitza aquesta eina, també l'antiga URSS va utilitzar el crèdit com a eina de suport als seus aliats.

Aquest ús geopolític del crèdit es complementa amb la proliferació d'instruments per promoure els interessos econòmics i comercials de les potències occidentals a l'Amèrica Llatina. Es financen amb préstecs bilaterals o multilaterals projectes de construcció d'infraestructures (preses hidroelèctriques, carreteres, ports, aeroports, etc.), exploració de jaciments petrolers o miners, o directament el suport a l'exportació de béns i serveis dels països occidentals. A través d'aquest crèdit condicionat es financen sectors i dinàmiques econòmiques i comercials que beneficien sobretot empreses estrangeres i l'elit local, i deixen un deute públic a pagar entre tota la població. Alberto Acosta, economista equatorià, afirma en aquest sentit que "l'endeutament extern dels països de la regió va respondre als interessos de la banca internacional abans que a les necessitats reals dels països en desenvolupament" (Acosta, 1998). Es van construir moltes infraestructures que responen al concepte d'*elefants blancs*, grans infraestructures, amb elevats costos, generalment generadores de deute, però sense beneficis econòmics o socials per a la majoria.

Tot plegat fa que el deute no pari de créixer i es multipliqui per tres en cinc anys, i passi de 78.405 milions de dòlars el 1975 a 238.921 milions de dòlars el 1980. Un increment que es dispara amb l'augment de tipus d'interès a principis dels 80. De fet, l'impacte de l'increment de la taxa d'interès va portar que el deute extern a la regió s'incrementés fins a 327.556 milions de dòlars, un 40% en dos anys (de 1980 a 1982). El 20 d'agost de 1982 Mèxic va declarar la suspensió de pagaments temporal del seu deute extern davant la manca de reserves per fer-hi front. El seguirien altres països i tindria lloc l'esclat de la crisi del deute extern a tota l'Amèrica Llatina, i que es reproduiria, en altres contextos i amb altres dinàmiques, a Àfrica i Àsia durant les dècades dels 80 i 90.

**Gràfic 1. Evolució del deute extern total i deute respecte al PIB**



Font: Banc Mundial. World Development Indicators (2016)

## 2. Refinançaments, ajustament estructural i la dècada perduda

A partir de l'esclat de la crisi del deute s'inicia un dur període d'ajustament que acabarà generant importants impactes socials i ambientals. Els creditors privats i bilaterals deixen en mans del Banc Mundial i el Fons Monetari Internacional la resolució de la crisi i imposen, aquestes institucions, massius ajustaments macroeconòmics a tota la regió, argumentant el caràcter temporal del problema, caracteritzant-lo com un problema de liquiditat puntual i obviant les causes sistèmiques de la crisi.

La intervenció dels creditors a través de les institucions financeres internacionals (IFI) va impedir la possibilitat de formar un càrtel de deu-

tors que afrontessin la possibilitat d'un impagament parcial o totalment del deute acumulat (i en molts casos heretat de governs dictatorials). L'ajustament s'acompanya de diferents rondes de refinançaments, reprogramacions de terminis i cartes de compromís que es feien signar als governs per garantir l'esmentat ajustament.

Per Oscar Ugarteche, una anàlisi amb perspectiva temporal del contingut d'aquestes mesures “evidencia que l'objecte dels programes era maximitzar els pagaments del deute i inserir les economies llatino-americanes en el mercat global en una posició gens afavoridora; en cap cas millorar la situació dels països endeutats (...). [A l'Amèrica Llatina] després de nou rondes de refinançaments que es van estendre al llarg de dues dècades, el resultat per als països va ser desastrós” (Medialdea *et al.*, 2013). Es va prioritzar el pagament dels interessos sobre l'amortització de forma que, tot i pagar enormes quantitats, el total del deute no es reduïa. Més aviat augmentava, perquè els refinançaments suposaven nou endeutament.

A partir de 1989, només quan les amenaces d'impagament es van començar a sentir al continent, els creditors van assumir quitances a través del pla Brady. Cal tenir en compte que aquestes quitances es van acordar per assegurar que els creditors cobressin, ja que l'alternativa era afrontar la possibilitat d'impagaments generalitzats i unilaterals. Ni tan sols amb les quitances es va aconseguir reduir el nivell d'endeutament, i només a Panamà, la República Dominicana i l'Uruguai es va apreciar una reducció sostinguda en la relació deute/PIB.

**Taula 1. Deute i creixement econòmic a l'Amèrica Llatina**

	Deute extern total (M\$)	Deute extern/ PIB (%)	Deute extern/ exportacions (%)	Creixement anual PIB (%)	Creix. anual PIB/càpita (%)
1970	22.857	21,75		7,43	4,62
1980	173.448	32,97	216,51	7,44	4,98
1982	237.662	43,06	281,80	-1,92	-4,10
1990	324.285	38,89	256,85	-2,45	-4,27
2000	524.436	33,14	155,55	4,84	3,27
2005	517.447	24,43	106,09	3,48	2,12
2010	827.243	20,86	107,34	7,68	6,39
2014	1.346.820	29,46	137,16	3,13	2,00

Font: Banc Mundial. World Development Indicators (2016)

En qualsevol cas, el més destacat no va ser la incapacitat de les mesures per resoldre la crisi del deute, sinó el devastador impacte de les contrapartides imposades en forma de programes d'ajustament estructural. Segons la mateixa UNCTAD (Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament), aquests programes d'ajustament “van tenir un impacte especialment sever en els més pobres i altres grups socialment vulnerables”. Dones, infants, gent gran o immigrants són els que més van patir les conseqüències de l'enorme crisi humanitària causada per l'aplicació dels programes d'ajustament estructural.

Amb l'objectiu de reduir el dèficit públic, reequilibrar la balança comercial i la balança de pagaments, i a llarg termini modificar l'estructura productiva per fer-la més eficient en l'economia mundial, aquests plans d'ajustament imposen mesures com la reducció de la despesa i la inversió pública, la privatització d'empreses de l'Estat, fins i tot en sectors estratègics, o la desregulació laboral. Es redueix al mínim el paper de l'Estat, d'allò públic, seguint el mantra que la gestió privada és més eficient. S'atorga un paper més rellevant en l'economia als actors privats, destacant la necessitat d'atraure inversió estrangera i obrint per tant les portes a les empreses multinacionals, posant-hi totes les facilitats en forma de vacances fiscals, desregulació comercial i financera, i relaxació de legislacions laborals o ambientals.

Tal com ara coneixem de primera mà a la perifèria europea, aquests ajustaments provoquen retallades en els drets econòmics, socials i culturals de la població i limiten l'accés als serveis públics de salut i educació, augmenten la precarietat en el treball, l'atur i l'economia submergida, dificulten l'accés als béns bàsics de consum, entre els quals, l'habitatge, i incrementen la desigualtat social. Unes mesures que tenen un impacte específic en les dones, que han de fer un esforç encara més gran per sostenir la vida a través del treball de cures, que s'incrementa a mesura que es va reduint el paper de l'Estat com a garant del benestar de la població.

La reducció del dèficit fiscal va significar, doncs, una contracció severa de la despesa pública, particularment de la despesa social, que va influir de forma determinant en l'augment de la pobresa, que va passar del 40,5% el 1980 al 48,3% el 1990” (Sierra, 2015 : 13). El nombre de persones vivint sota el llindar de la pobresa a tota l'Amèrica Llatina es va incrementar de 144 a 211 milions durant el que s'ha anomenat “la



dècada perduda” (Jones, 2012). El creixement econòmic per càpita va ser negatiu (-0,15% de mitjana) i el deute no va deixar de créixer. Més enllà de l'impacte social de les polítiques de reducció del dèficit fiscal, la població va haver de patir les conseqüències de l'augment de la inflació, és a dir, l'increment de preus dels béns de consum més bàsics a causa de la devaluació de tipus de canvi imposada pels plans d'ajust (tot per afavorir les exportacions).

Els plans d'ajust estructural no només impliquen retallades i impactes socials, sinó que també suposen la imposició d'un model econòmic basat en l'obertura de mercats i l'obtenció de divises per pagar el deute a través d'un increment de les exportacions. L'única sortida a la crisi, segons aquesta visió neoliberal, és una fugida cap endavant en un model de creixement basat en l'explotació dels recursos naturals (energètics, agrícoles, minerals, pesquers, forestals, etc.) i humans (força de treball i treball no remunerat), i en un increment dels intercanvis de mercaderies i serveis en un mercat d'àmbit mundial.

La situació és aprofitada per inversors i empreses multinacionals que, coneixedors del dèficit físic en energia i matèries primeres als mercats del nord o als països emergents, troben en aquestes polítiques d'ajust una bona oportunitat per, entre altres estratègies, adquirir les empreses extractives públiques a partir de processos de privatització, comprar o arrendar terres de titularitat pública, invertir en agroindústria i promoure monocultius d'exportació als països necessitats d'inversions o obtenir concessions i licitacions per extreure els recursos naturals en uns termes àmpliament favorables per a ells (Marc i Fresnillo, 2011). Així doncs, els plans d'ajustament estructural suposen també un aprofundiment en l'explotació i extracció de recursos naturals en benefici del capital global.

Amb l'inici dels 90 es produeix una lleu estabilització i recuperació en la regió, fins al punt que la CEPAL donava per tancada l'etapa de crisi del deute extern (Acosta, 1998). Però la recaiguda mexicana el 1995 i les seves repercussions a la regió, amb el que es va conèixer com a “efecte tequila”, van fer saltar les alarmes de nou. El servei del deute (pagament d'amortitzacions més interessos) consumia encara una part massa important dels recursos i les taxes de creixement eren molt modestes a la majoria de les economies llatinoamericanes. Es va superar l'efecte tequila però aviat van tornar a disparar-se les alarmes amb l'esclat de la crisi al

Sud-est Asiàtic el 1997 i el contagi a Rússia el 1998. Aquesta “nova” situació d’instabilitat financera va tenir rèpliques al continent “i els tremolors financers van començar a sacsejar economies aparentment sòlides com la brasilera, la peruana, la colombiana, la xilena...” (Acosta, 1998: 2). Aquesta nova recessió internacional va tenir impactes especialment acarnissats a l’Equador i l’Argentina. La represa de la crisi del deute a finals dels 90 va suposar una nova tongada de plans d’ajustament estructural.

A l’Equador, l’any 1996 es va concloure la ronda de refinançament de deute a través dels bons Brady (bons de deute públic garantits pel Tresor dels Estats Units), que asseguraven així el pagament de deutes pendents sobretot a la banca nord-americana. El Govern equatorià va emetre bons per un valor nominal igual al saldo del deute públic extern, per allargar així els terminis per poder fer front a aquest deute i assegurar un cert alleugeriment a curt termini. Però la situació d’instabilitat financera a finals de la dècada dels 90 i la caiguda de preus del petroli (de què l’Equador nés exportador), juntament amb factors interns com els costos derivats del conflicte amb el Perú (1995), successives crisis polítiques internes i l’impacte del fenomen climàtic del Niño, que el 1998 va produir inundacions a la costa, va generar la tempesta perfecta. Es va donar una nova crisi bancària, amb la fallida de diversos bancs i el decret del que es coneix com a “*feriado bancario*” (un corralito a l’equatoriana). La devaluació de la moneda local i la situació d’hiperinflació va portar el govern a adoptar un procés de dolarització de l’economia, aconsellat per l’FMI. L’Equador va afrontar aleshores una de les crisis econòmiques més grans de la seva història, que va deixar el 1999 un 45% de la població sota el llindar de la pobresa i va causar la més gran onada migratòria, amb prop d’un milió de persones que van deixar el país amb destí als Estats Units i l’estat espanyol en el canvi de segle (Fresnillo, 2008).

L’Equador va seguir sota la tutela de l’FMI fins al 2007, amb noves rondes de refinançament del deute, un dur programa d’ajustament estructural i l’aprovació de la Llei orgànica de responsabilitat, estabilització i transparència fiscal”, en la qual es garantia el pagament del deute a partir del bloqueig d’un 70% dels ingressos del petroli a pagar el servei del deute i la recompra de bons de deute públic, per mantenir alta la seva cotització. La resta dels ingressos del petroli s’havien de destinar a

estabilització per fluctuació dels preus del petroli, en un 20%, i a inversió social, en un 10%.

El 2005 l'aleshores ministre d'economia Rafael Correa va intentar donar la volta a aquella llei (en un moment d'increment dels ingressos del petroli, per l'alt preu del cru als mercats internacionals, i amb l'objectiu de repartir de forma més equitativa els beneficis de l'explotació dels recursos naturals del país). El Banc Mundial va bloquejar la proposta de Correa suspent un crèdit de 100 milions de dòlars al país. Correa va acabar dimitint i es va presentar a les següents eleccions com a president de l'Equador.

La victòria de Rafael Correa el gener de 2007 va suposar, en compliment d'una de les seves promeses electorals, la realització d'una auditoria del deute. Al final del procés d'auditoria, que es va allargar any i mig, i un cop demostrades múltiples irregularitats, il·legimitats i, fins i tot, il·legalitats comeses en el procés d'endeutament, Correa va amenaçar públicament de no pagar una part important del deute comercial (derivat dels refinançaments del deute supervisats per l'FMI després de la crisi de 1999). En aquests trams del deute s'havien identificat operacions irregulars, i Correa va amenaçar de dur el cas als tribunals. Davant aquesta amenaça els inversionistes, presos pel pànic a l'impagament del deute, van intentar desfer-se dels seus bons de deute equatorià als mercats secundaris, fet que en va desplomar el preu. En aquestes condicions d'un preu molt baix el govern equatorià va iniciar un procés de recompra dels seus bons de deute comercial, amb una quita parcial d'entre el 65 i el 70% del seu valor. Un 98% dels creditors comercials van revendre el seu deute al govern equatorià (val més cobrar un 30% que no cobrar res).

L'estalvi directe de l'operació va ascendir a 3.000 milions de dòlars, a què s'han de sumar els interessos que l'Equador va deixar de pagar. L'estalvi total de recursos públics aconseguits amb l'operació es calcula en 7.000 milions de dòlars addicionals, fet que va permetre revertir la distribució del pressupost públic, va incrementar la despesa social i va reduir la despesa del servei del deute. L'Equador va aprofitar, a més, l'estalvi que va suposar aquesta operació per pagar per avançat a l'FMI el seu deute amb la institució i trencar amb els programes d'ajust estructural que li havia imposat.

A l'Argentina la darrera tongada de mesures de dèficit zero imposades per l'FMI a principis de 2001 van desembocar en la crisi econòmica i humana més greu que ha patit el país. A finals de 2001, amb una situació social explosiva, amb les reserves sota mínims i els creditors exigint una continuïtat en els refinançaments i els plans d'ajustament de l'FMI com a única possibilitat, l'Argentina va optar per suspendre unilateralment pagaments del seu deute comercial i bilateral.

Durant la dècada dels 90, i després d'haver patit de ple la crisi del deute dels 80, l'Argentina va seguir en un procés d'endeutament ascendent. El 1991, amb l'objectiu de fer front a la hiperinflació, s'havia establert un tipus de canvi fix amb el dòlar. La convertibilitat amb el dòlar va controlar la inflació i va millorar l'accés al crèdit, de forma que l'Argentina va viure una dècada de miratge de creixement econòmic basat en uns baixos tipus d'interès i els refinançaments continuats de l'FMI del deute extern del país. Però quan la crisi de finals dels 90 al Sud-est Asiàtic va impactar el Brasil, el país veí i principal soci comercial de l'Argentina va devaluar el real. La devaluació del real brasiler va evidenciar la vulnerabilitat de l'economia argentina, que el 1999 va tancar amb una caiguda del 4% del PIB. La pèrdua de confiança dels inversors va agreujar la crisi econòmica, amb un important augment de l'atur, i la fuga de capitals va acabar de donar l'estocada final. El "corralito" bancari imposat per frenar aquesta fuga de capitals va acabar amb la paciència dels argentins i argentines, que van prendre massivament els carrers, especialment a la capital, Buenos Aires.

Les protestes, que van fer caure dos governs, centraven part de les seves demandes en l'impagament del deute. Finalment, el govern d'Eduardo Duhalde va decidir tirar endavant amb l'impagament del deute comercial i va posar fi a la convertibilitat amb el dòlar, fet que va suposar una important pèrdua d'estalvis per a bona part de la classe mitjana argentina. La crisi social es va prorrogar diversos anys, però l'impagament del deute va permetre un important estalvi de recursos destinats a la recuperació econòmica del país. Així mateix, la devaluació de la moneda va portar a una recuperació de la balança comercial (especialment en un moment de creixement del preu de les matèries primeres). L'expansió del negoci de la soja (amb els costos socials i ambientals que té al nord del

país) i la importància de la Xina com a nou soci comercial i inversor, van facilitar la recuperació de l'Argentina.

L'impagament del deute comercial extern es va acabar convertint en una suspensió temporal o moratòria, ja que l'Argentina va reprendre els pagaments del deute comercial el 2005, després d'una negociació de les condicions i una important quitança. L'impagament va servir per forçar una negociació molt més favorable a l'Argentina, amb una quitança parcial d'un 55% de mitjana en els bons comercials (entre el 30 i el 60%, segons el tipus de bo). L'Argentina no només va aprofitar la suspensió temporal de pagaments per renegociar el seu deute privat i part del deute bilateral (amb altres països), sinó també per acumular reserves suficients que li van permetre, el gener de 2006, pagar de cop tot el deute pendent amb l'FMI, estalviant-se així el pagament d'interessos de tres anys. En definitiva, la suspensió temporal de pagaments va permetre al govern argentí concentrar-se a revitalitzar la seva pròpia economia.

Després de les crisis equatoriana i argentina, la regió llatinoamericana sembla entrar, amb l'arribada del nou segle, en un procés d'estabilitat primer i creixement després, que allunyarien novament el fantasma del deute.

### 3. La dècada de l'Amèrica Llatina

A partir de 2003, i coincidint amb un increment del preu de les matèries primeres, l'Amèrica Llatina gaudeix d'una dècada de creixement gairebé ininterromput. Amb excepció de 2009, any en què l'impacte va generar l'esclat de la crisi financera global en forma de disrupció mundial del comerç i flux de capitals, els països de la regió han mostrat un creixement del PIB del 4,2% de mitjana (entre 2003 i 2013, excloent-ne el 2009). Davant la "dècada perduda" dels anys 80 alguns analistes han descrit aquests anys de bonança com la "dècada de l'Amèrica Llatina" (Ocampo, 2015), referint-se tant al creixement econòmic com al progrés social que s'ha donat a la regió. De fet, si ens centrem en la mitja dècada que va de 2004 a 2008 (ambdós inclosos), el creixement arriba a una mitjana del 5,4%, molt per sobre del 2,3% de creixement mitjà del PIB a l'OCDE.

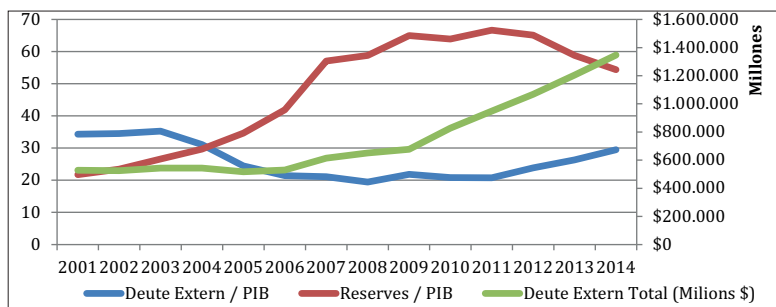
L'increment de la demanda de matèries primeres per part de països com la Xina o l'Índia, i l'augment del seu preu, han estat els factors clau en aquesta evolució. Aquests mateixos factors estan sent també claus en

els riscos que afronta la regió en els darrers cinc anys. La desacceleració a la Xina i el descens del preu de les matèries primeres està posant en perill els avenços econòmics i socials assolits durant aquesta dècada daurada.

### 3.1 Deute extern: aprenent de l'experiència

En relació amb la dècada dels 80, el deute extern respecte al PIB s'ha reduït significativament, estabilitzant-se al voltant del 20% entre 2004 i 2012. Tot i això, el volum en termes absoluts de deute extern no deixa de créixer i, de fet, aquest creixement s'accelera a partir de 2005.

Gràfic 2. Evolució del deute i reserves (2001-2014)



Font: Banc Mundial. World Development Indicators (2016)

Segons l'informe realitzat per Latindadd, una xarxa d'entitats que es mobilitzen al voltant de la qüestió del deute a l'Amèrica Llatina, el deute extern a l'Amèrica Llatina actualment es concentra en set països, el Brasil, Mèxic, l'Argentina, Xile, Colòmbia, Veneçuela i el Perú, que, de fet, estan entre els principals contribuents al creixement llatinoamericà. Aquests set països acumulaven el 2013 un 88,6% del deute extern de la regió, mentre que el 2006 aquesta concentració era del 75,1%. Aquesta concentració suposa un risc, donada la importància dels esmentats països a la regió i les possibilitats de contagi a la regió.

Latindadd adverteixen també que si bé en els darrers anys “el deute extern públic s'ha reduït, s'ha d'anar molt amb compte amb el tractament del deute extern privat”, l'increment del qual pot comprometre els governs de la regió (Sierra, 2015). La mateixa advertència es fa en l'informe conjunt de l'OCDE, la CEPAL i el CAF sobre les perspectives econò-

miques a l'Amèrica Llatina: "L'endeutament del sector privat és un altre factor que s'ha de controlar; si bé els nivells de deute privat resten relativament baixos a la regió, aquests nivells han augmentat notablement en la dècada actual i algunes empreses podrien ser vulnerables als riscos de balanç general, donada la depreciació de monedes locals" (OCDE/CEPAL/CAF, 2015).

De fet, el deute privat s'ha triplicat en 15 anys, ha passat de 218 mil milions de dòlars l'any 2000 a 611 mil milions el 2015. Al Brasil, el país que segons l'agència de qualificació Fitch té el deute privat amb més risc dels països emergents, el deute privat duplica el deute públic, un percentatge similar que al Perú. Al Paraguai el deute privat triplica el deute públic, i fins i tot en països centreamericans com Nicaragua o Guatemala el deute privat és un terç superior al deute públic. La situació de risc és encara més preocupant si tenim en compte que bona part d'aquest deute privat està denominat en dòlars, una moneda que s'està apreciant actualment. L'FMI ja ha advertit que els països emergents s'han de preparar per a un increment de fallides corporatives. Tal com adverteixen des de Latindadd, "en cas de crisi no es pot perdre de vista que l'Estat pot convertir-se en garant de darrera instància d'aquest deute privat, com ha passat tant a l'Amèrica Llatina als 80 com a l'actual crisi europea" (Justo, 2016).

A banda de l'increment del deute privat en l'endeutament amb l'exterior, també s'ha donat un procés d'increment del deute intern, que ha reemplaçat progressivament el deute extern com a font de finançament del sector públic (CADTM, 2015). A Mèxic, per exemple, el deute intern suposava el 47% del total l'any 2000, mentre que va incrementar el seu pes fins al 75% l'any 2013. A Colòmbia l'increment va ser del 58 al 74%; a l'Equador, del 22 al 43%, i a l'Argentina, del 36 al 70%.

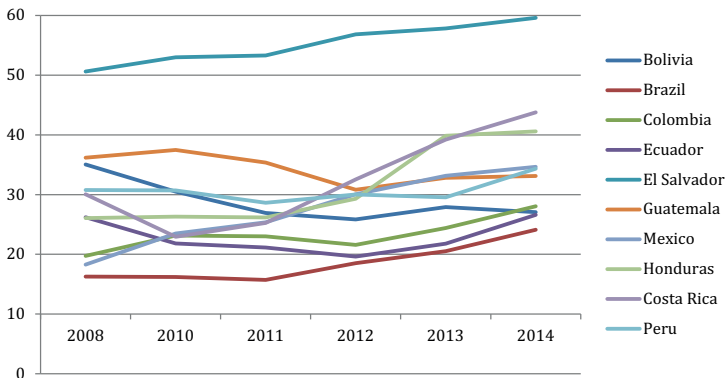
Aquest deute intern té la particularitat d'estar majoritàriament denominat en monedes locals, no en dòlars. En aquest sentit s'ha donat una desdolarització del deute a l'Amèrica Llatina, el que protegeix la regió davant depreciacions de les monedes locals (o apreciacions del dòlar com la que s'està donant actualment). "En poc més d'una dècada el percentatge mitjà de deute sobirà d'un conjunt de països de referència de la regió (Argentina, Brasil, Xile, Colòmbia, Mèxic, Perú i Veneçuela) en moneda local ha passat de suposar el 35% de l'endeutament a prop del 70%" (Fariza, 2015).

Aquest procés ha estat desigual a la regió: Xile ha aconseguit passar d'un 10% del seu deute en pesos l'any 2000 al 90% el 2014; el Perú ha passat del 6 al 50%; l'Argentina, del 6 al 39%, i el Brasil ha arribat al 94% del seu deute denominat en reals. En el cas del Brasil, si no arriba a realitzar aquesta desdolarització del deute, el cost s'hauria duplicat en els darrers quatre anys, en els quals el real ha patit la depreciació més important dels països emergents.

Si bé aquest procés protegeix els països llatinoamericans de desequilibris externs, l'increment del pes de deute intern respecte al total de deute públic també deixa l'Estat més vulnerable davant una crisi al país, particularment en una situació de crisi de pagaments interns.

En definitiva, les xifres absolutes de deute s'han anat incrementant en la darrera dècada, però ha canviat la seva composició. S'ha reduït el deute públic extern i ha augmentat el deute públic intern. A la vegada ha augmentat el deute privat, sobretot corporatiu i amb l'exterior. Les ràtios de deute en relació amb el PIB s'han mantingut estables fins al 2011, però han començat a incrementar-se des d'aleshores. L'escenari de menor creixement i balances comercials i fiscals més deteriorades està provocant l'augment del deute tant públic com privat, especialment els anys 2014 i 2015, revertint una tendència de reducció dels nivells d'endeutament que es produïa des de l'inici del mil·lenni (OCDE/CEPAL/CAF, 2015). Tot i la tendència general a l'increment de l'endeutament, els coeficients de deute respecte al PIB varien força d'un país a un altre.

**Gràfic 3. Deute / PIB en països llatinoamericans 2008-2014**



Font: Banc Mundial. World Development Indicators (2016)



Els anys de bonança econòmica van suposar, a més, una important acumulació de reserves als països llatinoamericans (vegeu gràfic 2). La ràtio de reserves respecte al PIB creix de forma gairebé ininterrompuda des de l'inici del segle XXI fins al 2011, per patir un lleu descens des d'aleshores. Unes reserves que van permetre entre 2005 i 2006 pagar per avançat els seus deutes amb l'FMI a alguns països com el Brasil, l'Uruguai o l'Argentina (que es va beneficiar de l'acumulació de reserves per la moratòria en el pagament del deute decretada el 2001). Tot i això, la ràtio de reserves respecte al PIB al Brasil va seguir creixent del 25% el 2005 fins al 169% el 2010, i al 212% el 2012, i va patir una lleu reducció fins al 172% el 2014.

Aquestes reserves, i el fet de tenir un gran percentatge del deute en moneda local, protegeixen els països llatinoamericans davant possibles desequilibris econòmics. Tot i això, la dependència de les exportacions de matèries primeres suposa una important vulnerabilitat que, en uns moments de descens important dels seus preus, està posant a prova si les mesures adoptades seran suficients per protegir les economies llatinoamericanes.

### *3.2 Recursos naturals i comerç internacional: aprofundint la dependència*

El creixement llatinoamericà al llarg de la primera dècada del segle XXI es construeix sobre la base de l'exportació de recursos naturals, especialment a mercats com el xinès i l'indi. Els vincles comercials entre Àsia i Llatinoamèrica van suposar al voltant de 200.000 milions de dòlars anuals en comerç bilateral entre ambdós territoris entre 2012 i 2014, i el principal soci a la regió asiàtica és la Xina. Durant la darrera dècada, l'Amèrica Llatina va ser el soci comercial més dinàmic del país asiàtic, segons la CEPAL. La Xina va representar l'11,9% de les importacions a l'Amèrica Llatina entre 2000 i 2009, però sobretot la Xina representa el destí privilegiat de les exportacions llatinoamericanes.

Els fluxos comercials entre la Xina i l'Amèrica Llatina s'han multiplicat 22 cops des de l'any 2000. "Durant el període 2001-2010 les exportacions de productes miners i combustibles fòssils a la Xina van créixer a l'imponent ritme del 16% anual, seguides dels productes agrícoles al 12%." Aquests fluxos comercials s'han concentrat en matèries primeres, que han suposat el 73% de les exportacions de la regió a la Xina

(comparat amb el 41% de la mitjana mundial), mentre que els productes tecnològics manufacturats han assolit només el 6% (comparat amb el 42% global). Aquest increment de la demanda de matèries primeres per part de la Xina ha provocat la “reprimatització” de les exportacions llatinoamericanes, és a dir, una intensificació de l’especialització productiva i comercial en matèries primeres per part dels països llatinoamericans amb abundància de recursos naturals. Els principals productes que van contribuir al valor de les exportacions de Llatinoamèrica a la Xina el 2014 van ser el petroli, els minerals de ferro, el coure, la soja, la farina de peix, la fusta i el sucre (OCDE/CEPAL/CAF, 2015).

**Taula 2. Evolució del comerç exterior de l’Amèrica Llatina i el Carib amb Àsia-Pacífic (milions de dòlars)**

	2010 <sup>(1)</sup>	2011 <sup>(1)</sup>	2012 <sup>(1)</sup>	2013 <sup>(2)</sup>	2014 <sup>(2)</sup>
Àsia-Pacífic	145.994	186.637	197.693	207.010	195.778
Xina	71.561	95.224	93.395	104.973	95.669
Japó	20.373	24.839	23.971	18.445	18.120
Altres Àsia	54.059	66.574	78.327	83.593	81.989
Resta del món	725.576	890.249	894.702	851.614	840.748
<b>Món</b>	<b>871.570</b>	<b>1.076.887</b>	<b>1.092.395</b>	<b>1.058.624</b>	<b>1.036.526</b>

Font: CEPAL. Boletín estadístico n. 10<sup>(1)</sup> i 16<sup>(2)</sup> (2013 i 2015)

Si mirem països concrets, els principals socis de la Xina a la regió són el Brasil, Cuba, Xile i el Perú. Entre 2000 i 2009 una quarta part de les exportacions de Xile van tenir com a destí la Xina. El percentatge va ser del 15,4% al Perú, el 13,2% al Brasil o el 24,3% a Cuba (Solís, 2015). En l’increment de la demanda per part de la Xina de productes com la soja, el coure o el petroli, dels quals són productors i exportadors una part dels països llatinoamericans, unit al subseqüent augment dels preus d’aquests productes, es troba la clau d’aquesta fructífera relació comercial. La mateixa, però, que ha generat una important dependència dels països llatinoamericans vers la demanda xinesa i que els ha posat, per tant, en una preocupant situació de vulnerabilitat quan el ritme de creixement al gegant asiàtic ha començat a reduir-se.

De fet, entre gener de 2011 i octubre de 2015 la caiguda dels preus dels metalls i energia (petroli, gas i carbó), claus per a economies com la

mexicana, la xilena, la peruana, la brasilera, l'equatoriana o la veneçolana, va ser propera al 50%; en el mateix període la caiguda del preu dels aliments (incloent-hi la soja) va ser del 30%, i va afectar països com el Brasil, l'Argentina o el Paraguai, entre d'altres. Aquesta caiguda sembla que s'ha accelerat el 2015. Només l'any passat els productes energètics van experimentar una caiguda del 24%; els metalls, un 21%, i els productes agrícoles, un 10% (Justo, 2016).

Tot i que la caiguda del preu del petroli afecta molt negativament països com Veneçuela, l'Equador, Mèxic o el Brasil, tots productors i exportadors de petroli, dona un respir a d'altres països importadors, com l'Argentina, Xile, el Perú, Colòmbia, l'Uruguai o, sobretot, els països centreamericans.

La focalització en l'extracció de recursos naturals (energètics, minerals o agrícoles) i la seva exportació, primer a Europa i els Estats Units, i després també als mercats asiàtics i especialment a la Xina, derivada en part pels canvis estructurals imposats durant els anys d'aplicació del Consens de Washington a la regió, ha fet aquestes economies molt més dependents. "Als països rics en recursos naturals no renovables de la regió els ingressos fiscals provinents d'aquesta font van passar de representar el 18,6% dels ingressos totals els anys 1994-1998 a explicar un quart del total entre 2005 i 2010" (Poli, 2015). Els mateixos organismes internacionals veuen els límits d'aquesta estratègia: "El comerç entre la Xina i l'Amèrica Llatina ha experimentat una expansió sense precedents durant els darrers 15 anys, però el model de creixement basat en les matèries primeres està demostrant els seus límits" (OCDE/CEPAL/CAF, 2015).

Alguns veuen en aquesta situació moltes similituds amb el que va succeir en la dècada dels 80 quan "els preus de les matèries primeres es van col·lapsar i el dòlar es va apreciar, i el resultat van ser 20 anys de crisi de deute i grans augments de pobresa" (Jones, 2015). La barreja de sobreoferta i debilitat en la demanda, i la forta depreciació de les monedes llatinoamericanes, no auguren una millora de la situació a curt termini. De fet, com hem vist, el deute respecte al PIB ha començat a pujar a la regió, després d'uns anys d'estabilitat. Els nivells de deute públic encara es mantenen baixos pels estàndards internacionals i l'històric de la regió, però si esclatés una situació de crisi relacionada amb el deute privat la situació es faria insostenible.

De fet, alguns analistes apunten a potenciar la producció i el consum intern com a alternatives a l'exportació, però assenyalen que per fer-ho possible cal una política creditícia interna més expansiva. És a dir, més deute privat. Val a dir que aquesta opció és complicada, ja que els interessos al país que podria dur la iniciativa en aquest sentit, el Brasil, han superat el 45% en els préstecs al consum i el 30% en els préstecs a empreses (Poli, 2015).

Aquesta situació es pot veure agreujada per un augment de l'aversió al risc, que podria derivar en un augment de les primes de risc, i per tant, del cost del finançament, i una encara més elevada retirada de la inversió estrangera a la regió. De fet, la inversió estrangera directa (IED) ha passat de representar el 75% del total del finançament extern el 2005 a un 69% el 2008, i un 43% el 2012, incrementant-se així el finançament a través d'endeutament. "Els fluxos d'IED s'han alentit degut a l'empitjorament de les condicions als països emergents i als preus més baixos de les matèries primeres. Aquests darrers estan contribuint a una disminució de les inversions en els sectors de la mineria i el petroli de forma sistemàtica i generalitzada" (OCDE/CEPAL/CAF, 2015). Donada la concentració de la IED en recursos naturals (el 43% del total), aquesta tendència representa un risc important als països dependents de l'exploració dels recursos. Aquesta disminució de la IED no es deu només a la baixada de preus de les matèries primeres (i per tant, de rendiment de les inversions en aquest sector, per la demanda global menor), sinó que per a alguns analistes també té a veure amb altres factors interns, com la incertesa política en països com Veneçuela, el Brasil o l'Equador, i l'aprovació de lleis sobre reformes estructurals, fonamentalment en matèria fiscal (com l'Argentina, Xile, Colòmbia, el Salvador o també l'Equador). El capital també busca el major rendiment a través de l'elusió de les seves responsabilitats fiscals.

La disminució de la IED és, a més, un factor clau en la desacceleració del creixement del PIB a la regió. "Si la inversió va ser un element crucial que va contribuir al creixement el 2010, després de la crisi de 2009 la seva contribució al creixement el 2014 va ser negativa" (OCDE/CEPAL/CAF, 2015).

A diferència del que va passar el 2009, quan els països llatinoamericans van fer front als impactes de la crisi financera global amb polítiques econòmiques contracíclics, en aquests moments existeix molt menys

marge per a aquest tipus d'estratègia, donada precisament la reducció d'ingressos pel descens del preu de les matèries primeres. Ara com ara, la depreciaió del tipus de canvi sembla que és el principal element amortidor del xoc. L'FMI ha fet ja crides als governs de la regió a aplicar polítiques d'austeritat envers el dèficit fiscal, donades les previsions de l'organisme sobre el dèbil creixement a la regió.

### 3.4 L'impacte de tot plegat sobre la població

Els anys de creixement econòmic van estar governats a bona part de la regió per governs progressistes que van aplicar polítiques dirigides a una redistribució més gran de la riquesa i garantia dels drets socials. Aquestes intervencions van permetre reduir la pobresa a la meitat a tota l'Amèrica Llatina (passant del 48,4% el 1990 al 28% el 2014), fent augmentar la població amb un creixent poder adquisitiu a la regió.

Totes les xifres ens parlen d'un important descens de la desigualtat i una millora de les condicions de vida per a la majoria. Mentre el 2002 la població llatinoamericana en situació de pobresa era de 225 milions i els indigents, 99 milions, el 2014 es va reduir a 167 milions de pobres, dels quals 71 milions són indigents. Un dels factors clau en aquesta transformació ha estat l'increment de la despesa pública social, que ha crescut del 12,5% del PIB el 1990 al 19,2% el 2013. Aquesta despesa social ha passat de suposar el 50% del total de la despesa pública al 66% (entre 1990 i 2013) (Poli, 2015).

La desigualtat d'ingrés ha reduït en paral·lel l'increment de persones que s'incorporaven al mercat laboral formal. La taxa d'atur va passar de prop del 12% de mitjana a la regió a finals dels 90 al 5,4% el 2014. Els salaris dels treballadors pobres no qualificats van créixer fins i tot més ràpid que els salaris dels treballadors qualificats, i aquests van formalitzar el seu treball i van passar de treball informal o autònom a llocs assalariats.

Una suposada nova classe mitjana llatinoamericana ha emergit durant la darrera dècada, amb canvis substancials i accelerats en l'estructura de classes socials de la regió. "S'ha conformat un nou subjecte gràcies a les polítiques redistributives implementades a la regió. A Bolívia, en la darrera dècada, un 20% de la població ha passat de l'extrema pobresa a ser considerada com a classe mitjana. A l'Equador, en aquest mateix període, la classe mitjana es va duplicar. A Venèçuela, durant la revolució

bolivariana, es va triplicar. A l'Argentina, durant el kirchnerisme es van incorporar 9 milions de persones a aquesta categoria. Al Brasil, durant els governs de Lula i Dilma, la nova classe mitjana comprèn 39 milions de persones” (Serrano, 2016). Una classe mitjana molt polititzada que veu com les conquestes dels darrers anys es veuen ara amenaçades.

De fet, des de 2011 la desacceleració econòmica comença a tenir ja un impacte negatiu en els llocs de treball i l'ingrés familiar a l'Amèrica Llatina. La taxa d'atur no s'ha incrementat de forma apreciable, però s'està estancant la generació de llocs de treball, la qualitat del treball s'ha deteriorat i la taxa de participació laboral ha caigut, segons el darrer informe del Banc Mundial sobre el mercat laboral a l'Amèrica Llatina. Pel que fa als salaris, si bé els “dels treballadors no qualificats han disminuït menys que els dels treballadors qualificats, la pèrdua de llocs de treball entre els primers ha estat molt més elevada” (Banc Mundial, 2015). Aquesta institució, amb seu a Washington, juntament amb l'FMI, ja recomana la revisió de mesures com les lleis de salari mínim establertes durant l'època de bonança, ja que “podrien socavar la creació de treball durant la desacceleració”. La proposta d'afrontar la crisi econòmica retallant els drets laborals no és nova, però sí que s'ha demostrat gens eficient en altres situacions similars.

Tot plegat en una regió on, malgrat les fites assolides en la darrera dècada i mitja, els reptes són encara majúsculs en matèria social a la regió. L'Amèrica Llatina segueix sent la regió més desigual del món, on la pobresa encara afecta 164 milions de persones i 130 milions de persones treballen en el sector informal, és a dir, fora de la legislació laboral, sense cotització, sense prestacions ni cobertura de seguretat social. L'economia submergida comprèn el 47% dels treballadors i treballadores de l'Amèrica Llatina, sobretot en sectors com el de la construcció, l'agricultura, la pesca o les treballadores domèstiques (Morenilla, 2015).

En definitiva, si bé la situació de partida en matèria d'indicadors socials és substancialment millor que la de la crisi dels anys 80 o de finals dels 90, és evident que la disminució dels ingressos fiscals a causa de la reducció dels preus de matèries primeres pot suposar un risc per al benestar de la població. El repte per a l'Amèrica Llatina no és, doncs, mantenir, sinó aprofundir les millores socials que s'han produït en els darrers anys. Un repte complex, donades les perspectives econòmiques per a la regió.

#### 4. I ara què? Perspectives i reptes a l'Amèrica Llatina avui

Les previsions de l'FMI per a l'Amèrica Llatina i el Carib el 2016 són d'una contracció del 0,3% del PIB, sumada a la contracció també del 0,3% el 2015. És a dir, recessió econòmica, la primera durant dos anys seguits des de 1982 i 1983, en el que va ser el tret de sortida a la dècada perduda de l'Amèrica Llatina. Altres previsions situen la contracció del PIB en un 0,1% o fins i tot en un lleu creixement inferior a l'1%.

La previsió de l'FMI es basa en “un possible augment de la debilitat en els preus de les matèries primeres –potser relacionada amb una més aguda desacceleració a la Xina–, fet que incrementaria les pressions sobre els exportadors nets de matèries primeres sud-americans. Al mateix temps, els riscos financers s'han incrementat, després d'un llarg període de forts fluxos de capital i creixement del crèdit regional, així com tipus d'interès baixos globalment” (FMI, 2015). El risc i el baix retorn de les inversions i el crèdit cap a l'Amèrica Llatina suposarà certament un repte per a la regió.

Llatinoamèrica és, però, diversa, i l'impacte d'aquesta crisi en la regió és heterogeni d'un país a l'altre. “La dinàmica comercial explica en bona mesura l'heterogeneïtat observada a l'Amèrica Llatina darrerament: els exportadors de manufactures integrats en les cadenes de valor amb els Estats Units estan superant els exportadors de matèries primeres a Amèrica del Sud. Al seu torn, els exportadors de matèries primeres que van augmentar la seva exposició a la Xina durant la passada dècada han patit una notable contracció dels seus termes d'intercanvi; això ha perjudicat l'activitat des de 2012 i ha reduït tant el poder adquisitiu de les exportacions com la inversió en els sectors de matèries primeres. La fi de l'anomenat “supercicle de les matèries primeres” està afectant en particular els exportadors sud-americans de minerals i petroli. Les moderades perspectives d'inversió en el sector petrolífer afectaran negativament l'activitat a Mèxic, si bé la recuperació als Estats Units permetrà al país créixer molt per sobre de la mitjana de la regió. Per la seva banda, els importadors nets d'energia a Amèrica Central i el Carib de parla anglesa, que es beneficien de la caiguda dels preus del cru, tenen millors perspectives de creixement” (OCDE/CEPAL/CAF, 2015).

**Taula 3. Actualització de projeccions producte interior brut 2016  
(preus constants en moneda nacional – variació percentual)**

Argentina	-0,8	Costa Rica	3,5
Bolívia	4,5	Cuba	2,0
Brasil	-3,5	El Salvador	2,4
Xile	1,6	Guatemala	3,7
Colòmbia	2,9	Haití	2,0
Equador	-0,1	Hondures	3,4
Paraguai	2,8	Mèxic	2,3
Perú	3,8	Nicaragua	4,6
Uruguai	0,5	Panamà	6,2
Veneçuela	-6,9	República Dominicana	5,5
<b>Amèrica del Sud</b>	<b>-1,9</b>	<b>Amèrica Central i Mèxic</b>	<b>2,6</b>
		Amèrica Central (sense Mèxic)	3,9
<b>Amèrica Llatina</b>	<b>-0,6</b>	<b>Carib</b>	<b>0,9</b>
<b>Amèrica Llatina i Carib</b>	<b>-0,6</b>		

Font: CEPAL. <[http://www.cepal.org/sites/default/files/pr/files/cuadro-revision\\_proyeccionesabril2016.pdf](http://www.cepal.org/sites/default/files/pr/files/cuadro-revision_proyeccionesabril2016.pdf)>

Així, el creixement econòmic als Estats Units esmorteix l'impacte del descens del preu de matèries primeres a països com Mèxic i la resta d'Amèrica Central. La indústria turística tirarà del carro de bona part dels països caribenys, malgrat la inestabilitat financera i les crisis de deute a bona part d'aquests territoris. El Brasil, en la posició oposada, és juntament amb Veneçuela el país que està experimentant un impacte més fort. Xile, Colòmbia o el Perú pateixen també el descens del preu de matèries primeres i el descens de la inversió estrangera directa. En tot cas, el pes d'uns països marquen molt més que d'altres, i de fet, si es compleixen o se superen les prediccions de recessió a països com el Brasil es podria produir un efecte dòmino a la resta de la regió. El mateix FMI reconeix que les seves prediccions de “creixement negatiu” per a la regió estan determinades principalment per quatre països: l'Argentina, el Brasil, l'Equador i Veneçuela (Ocampo, 2015).

#### *4.1 El Brasil i l'efecte dòmino*

Com dèiem, el Brasil és un dels països amb un pitjor pronòstic econòmic de cara a 2016. Mentre a finals de l'any 2015 la CEPAL pronosticava



un decreixement del PIB de -2% per a 2016, a la revisió realitzada l'abril de 2016 per enguany preveu repetir una pèrdua del -3,5% del PIB (igual que el 2015). L'economia brasilera és la més gran de l'Amèrica Llatina i el Carib, amb un 37% de tota la regió, amb diferents canals de contagi amb la resta de països.

El primer canal de contagi és òbviament el comercial. Aquells països que exporten béns i serveis al Brasil es troben en una situació de més vulnerabilitat als impactes de la crisi brasilera. El Paraguai, Bolívia, l'Argentina i l'Uruguai envien entre una cinquena i una tercera part de totes les seves exportacions al Brasil. Segons el servei de recerca de CaixaBank, l'impacte, però, no serà igual a tots els països, i la situació de més vulnerabilitat se l'enduen Bolívia i el Paraguai (les exportacions dels quals suposen al Brasil l'11,7 i el 9,7% del seu PIB, respectivament), seguits de l'Uruguai (3,3% del PIB) i l'Argentina (2,6% del PIB) (CaixaBank, 2015). També Mèxic i Xile, que exporten al Brasil l'equivalent al voltant del 2% del seu PIB, es poden veure afectats per la situació. L'informe destaca que entre els més afectats Bolívia es pot endur la pitjor part, ja que com que exporta principalment gas natural i petroli al Brasil, aquestes exportacions es reduiran en decreïxer el consum i la inversió, mentre que el Paraguai exporta productes agrícoles que en principi es poden re-col·locar més fàcilment als mercats internacionals (tot i la reducció de demanda global d'aquest tipus de productes bàsics).

Una segona via de contagi és la financera, donada la importància del Brasil com a inversor i creditor a la resta de la regió, especialment durant la darrera dècada i mitja de creixement econòmic, així com a receptor d'inversió estrangera directa de la resta de països llatinoamericans. En aquest sentit l'estoc de la IED provinent de l'Uruguai al Brasil equival al 7,9% del país, a Xile representa el 3,5% del seu PIB, i la cartera d'inversions mexicanes al Brasil representa l'1,1% del seu PIB. "D'altra banda, les empreses d'inversió brasileres, el 2013 van representar un estoc equivalent al 5,2% del PIB a l'Uruguai, al 2,2% del PIB al Paraguai i a l'1,6% del PIB al Perú" (CaixaBank, 2015).

Segons un informe similar del servei de recerca del BBVA, hi ha dos altres canals de possible contagi. Per una banda el turisme, ja que un nombre important i creixent de turistes brasilers visiten els països de l'entorn (tot i la reducció de la importància d'aquest sector en les seves

economies). El país més afectat per una reducció del turisme brasiler seria l'Uruguai. D'altra banda destaca també la importància de l'expansió del sector bancari brasiler a la regió. Els bancs brasilers representen un 20% del mercat bancari al Paraguai, un 10% a l'Uruguai, al voltant d'un 6% a Colòmbia i Xile, i un 4% a l'Argentina. Els analistes de BBVA Research afirmen "que hi ha un risc de contagi per aquest canal" si es donés una crisi bancària al Brasil (BBVA Research, 2015).

A més, la situació econòmica al Brasil s'ha vist agreujada per la crisi política derivada dels casos de corrupció.

El consum familiar s'està desplomant (va retrocedir un 4,5% el 2015), l'accés al crèdit tant per part de les famílies com de les empreses és cada cop més costós, i l'atur no para d'augmentar (va tancar el 2015 al 8%). El sector de la construcció està patint tant la ressaca post Mundial de futbol com l'empitjorament de les condicions del crèdit, i la construcció d'infraestructures va caure un 6,3% l'any passat. A més, els casos de corrupció afecten de forma especialment cruenta les empreses constructores, amb bona part dels seus directius empresonats arran del cas de desviació de fons i pagament de suborns per part de l'empresa pública petrolera Petrobras. La desviació de fons del cas Petrobras podria arribar als 675 milions de dòlars i afecta no només una part important del sector empresarial, sinó la classe política, fins i tot l'expresident Lula i la ja expresidenta Dilma Rousseff. En total hi ha una vintena d'empreses privades i mig centenar de polítics involucrats en un cas de suborns i comissions pagats per guanyar licitacions de Petrobras, l'empresa més gran del Brasil i l'empresa estatal més gran de tota l'Amèrica Llatina.

Tot plegat es produeix en un moment de detriment de l'equilibri fiscal que s'arrossega des de l'esclat de la crisi financera global de 2009. Els avenços socials i la construcció d'un estat del benestar més ampli durant els anys de bonança econòmica es veuen ara en perill pel deteriorament de la situació econòmica i política al país. El 2015 es van produir ja les primeres mesures importants d'austeritat, que van afectar sobretot els salaris i la contractació pública. L'atur, les retallades salarials i una inflació del 10% s'estan fent sentir entre una població que culpa la classe política del desastre, influenciats clarament pels casos de corrupció. Un deute públic (intern i extern) al 70% del PIB no ajuda tampoc a redreçar la situació.

Tot plegat ha derivat en una explosiva crisi política, amb la destitució de la presidenta Rousseff a través d'un procés d'*impeachment*. La població, especialment a les grans ciutats, està dividida entre els que culpen el Partit dels Treballadors (PT) del deteriorament de la població i els que acusen la dreta i els lliberals d'aprofitar la crisi econòmica i els casos de corrupció per orquestrar un cop d'estat encobert. De fet, les primeres mesures adoptades per la presidència provisional de Michel Temer han estat en la direcció d'aprofundir les mesures d'austeritat i reducció del sector públic, direcció, d'altra banda, ja iniciada pel PT el 2015.

En definitiva, i segons alguns analistes, el Brasil afronta la pitjor crisi política i la pitjor recessió en dues dècades, i el més greu és que podria arrossegar la resta de la regió en la caiguda.

#### 4.2 Inestabilitat política i climàtica a l'horitzó

Més enllà de la crisi política al Brasil, la regió afronta un important repte pel que fa al clima polític. Les tres economies més fortes de la regió, incloent-hi el Brasil, l'Argentina i Veneçuela, es troben enmig d'un complex procés polític. Al Brasil el procés de revocació de la presidenta Dilma Rousseff ha donat lloc a un nou govern provisional que, presidit per Michel Temer, ha provocat dures protestes per part dels sectors més progressistes de la societat, que qualifiquen el nou govern de no electe i el procés, de revocació (*impeachment*), de cop d'estat. Les protestes es van intensificar quan Temer va anunciar que eliminaria el ministeri de Cultura, decisió que va haver de revertir, donada l'oposició al carrer. Les protestes que abans s'adreçaven a la corrupció al PT i a la seva presidenta s'adrecen ara a un govern provisional sense dones, negres ni joves, amb set dels ministres sota investigació, un creacionista evangèlic com a ministre de Desenvolupament i l'anomenat rei de la soja, Bairo Maggi, com a ministre d'Agricultura. Maggi és assenyalat per molts com a responsable de la desforestació d'immenses àrees de l'estat del Mato Grosso i ha estat contrari a les mesures de prohibició de mà d'obra esclava legislades pel govern de Lula. Aquest govern provisional, clarament procorporatiu, haurà d'afrontar, doncs, no només la crisi econòmica més important en dècades, sinó també una forta oposició política als carrers.

A l'Argentina l'assumpció del poder de Mauricio Macri el 10 de desembre de 2015 va suposar també un canvi important en el rumb polí-

tic del país. Després de més d'una dècada de kirchnerisme el nou govern, també clarament procorporatiu, ha promès mantenir les conquestes socials dels darrers anys, però prioritzant un model econòmic d'obertura de barreres comercials i financeres, eliminació d'impostos i pagament del deute (incloent-hi el reclamant pels fons voltors arran de la moratòria i quitança de principis de segle). Una conjugació més que complicada en un moment de, com hem vist, també forta crisi econòmica. L'aparició de Macri als Papers de Panamà ha aportat encara més inestabilitat, i oposició, sindicats i moviments populars han sortit al carrer amb protestes massives contra el nou president i, en especial, contra les seves polítiques, l'acomiadament de personal funcionari, els augments de tarifes i la incapacitat de controlar la inflació.

El cas de Veneçuela és potser el més crític de tots tres. Enmig d'una forta crisi econòmica provocada pel descens del preu del petroli, la governabilitat del país està en una situació complexa, ja que el govern de Nicolàs Maduro ha de lluitar contra una oposició amb majoria legislativa. El dèficit fiscal i l'elevada inflació que pateix el país, que han derivat en una important crisi d'abastiment dels productes bàsics i, per tant, en un descens del suport popular al règim chavista, són elements per a una tempesta perfecta a Veneçuela. Resulta gairebé impossible de predir quina serà l'evolució d'aquesta combinació de crisi política i econòmica que semblen retroalimentar-se cada dia que passa.

“El Brasil, l'Argentina i Veneçuela no esgoten els problemes polítics de la regió, però la mida de les seves economies i els reptes que afronten els converteixen en un dels grans enigmes que condicionarà el creixement a l'Amèrica Llatina” (Justo, 2016). En efecte, altres països, de Guatemala al Perú, d'Haití a Bolívia, afronten moments clau des del punt de vista polític. Però l'impacte dels canvis que estan travessant aquests tres països pot ser essencial per al futur de la regió.

El fenomen del socialisme del segle XXI, dels governs progressistes que havien governat en aquests anys de bonança al Brasil, Veneçuela i l'Argentina, però també Bolívia, l'Equador o l'Uruguai, sembla que dona senyals d'esgotament. Un esgotament òbviament empès o aguditzat per la situació de crisi econòmica derivada de la baixada del preu de les matèries primeres.

En qualsevol cas, caldrà que restem atentes a l'evolució de la situació econòmica i política a l'Amèrica Llatina. Per no caure en els mateixos processos deuterocràtics i recessius del passat, i per garantir que les fites socials assolides en la darrera dècada no es perden sota una tempesta de nous deutes i inestabilitat econòmica i política.

## Bibliografia

- ACOSTA, A. (1998) “La deuda externa de América Latina: origen, evolución y alternativa de solución”. *Documentación Social*. N. 113 (“El Despertar de América Latina”): 31-60
- ALLEN, K. (2016) “World’s poorest countries rocked by commodity slump and strong dollar”. *The Guardian*. 20 d’abril de 2016. <<https://www.theguardian.com/business/2016/apr/10/poorer-countries-commodity-slump-stronger-dollar-debt-payments>>
- BANCO MUNDIAL (2015) “Desaceleración en América Latina ejerce presión sobre puestos de trabajo e ingreso familiar”. Octubre de 2015. <<http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/10/06/world-bank-latin-america-s-slowdown-puts-pressure-on-jobs-and-household-incomes>>
- (2016) “América Latina y el Caribe: Panorama General”. Abril de 2016. <<http://www.bancomundial.org/es/region/lac/overview>>
- BBVA RESEARCH (2015) “¿Cuál sería el impacto de una mayor desaceleración de China sobre América Latina?”. Observatorio Económico Latam. 28 de diciembre de 2015 <<https://www.bbvaresearch.com/publicaciones/cual-seria-el-impacto-de-una-mayor-desaceleracion-de-china-sobre-america-latina/>>
- CADTM (2015). “Las cifras de la deuda. Comité por la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo”. <[http://cadtm.org/IMG/pdf/las\\_cifras\\_de\\_la\\_deuda\\_2015.pdf](http://cadtm.org/IMG/pdf/las_cifras_de_la_deuda_2015.pdf)>
- CAIXABANK RESEARCH (2015) “Brazil in recession, contagion to Latin America?”. *Monthly Report—Focus*. 11 de novembre de 2015. <<http://www.caixabankresearch.com/en/-/brasil-en-recesion-contagio-a-america-latina-f3>>

- CEPAL (2013) “Boletín estadístico América Latina-Asia-Pacífico”. *Boletín* n. 10.
- (2015). “Boletín estadístico América Latina-Asia-Pacífico”. *Boletín* n. 16.
- FARIZA, I. (2015). “América Latina se cubre frente a la crisis con más deuda en moneda local”. *El País*. 7 de setembre de 2015. <[http://economia.elpais.com/economia/2015/09/06/actualidad/1441526583\\_121581.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/09/06/actualidad/1441526583_121581.html)>
- FMI (2015) “Growth in Latin America Weakens for Fifth Year in a Row”. IMF Survey. 29 d’abril de 2015. <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2015/car042915a.htm>>
- (2015). *Regional economic Outlook. Western Hemisphere*. Fons Monetari Internacional. Washington. Abril de 2015. <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2015/whd/eng/pdf/wreo0415.pdf>>
- FRESNILLO, I. (2008) “Deudas ilegítimas entre Ecuador y el Estado Español”. Observatorio de la Deuda en la Globalización. Febrer de 2009.
- (2013) “La deudocracia como amenaza global”. Observatorio de la Deuda en la Globalización. Desembre de 2013. <<http://auditoria-ciudadana.net/2014/02/25/informe-la-deudocracia-como-amenaza-global/>>
- JONES, T. (2012) “The state of debt. Putting an end to 30 years of crisis”. *Jubilee Debt Campaign*. Maig de 2012. <<http://www.jubileedebtcampaign.org.uk/REPORT373A3720The3720State3720of3720Debt+7628.twl>>
- JUSTO, M. (2016) “4 grandes retos económicos de América Latina en 2016”. *BBC Mundo*. 1 de gener de 2016. <[http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/151223\\_economia\\_america\\_latina\\_2016\\_mj](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/151223_economia_america_latina_2016_mj)>
- (2016) “Cuáles son los países de América Latina con más deuda externa privada”. 14 de gener de 2016. <[http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160113\\_america\\_latina\\_deuda\\_privada\\_dgm](http://www.bbc.com/mundo/noticias/2016/01/160113_america_latina_deuda_privada_dgm)>
- MEDIALDEA, B.; ÁLVAREZ, I.; FRESNILLO, I.; LABORDA, J. i UGARTECHE, O. (2013) *Qué hacemos con la deuda*, Akal, Madrid. Setembre de 2013.

- MORENILLA, J. (2015) “América Latina ha desaprovechado diez años de crecimiento económico” (Entrevista a Elizabeth Tinoco – OIT). *El País*. 25 de gener de 2015. <[http://economia.elpais.com/economia/2015/01/24/actualidad/1422059190\\_455271.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/01/24/actualidad/1422059190_455271.html)>
- OCAMPO, J.A. (2015) “Uncertain Times”. *Fons Monetari Internacional. Finance & Development*, vol. 52, n. 3. Setembre de 2015. <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2015/09/ocampo.htm>>
- OCDE/CEPAL/CAF (2015) “Perspectivas económicas de América Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China”, OECD Publishing, París. <<http://dx.doi.org/10.1787/9789264246348-es>>
- POLI, F.I. (2015). “América Latina: fortalezas de corto plazo y debilidades estructurales en un contexto global incierto y hostil, ¿hasta cuándo se sostiene?”. *Real Instituto Elcano*. ARI 48/2015. Octubre de 2015. <[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Imprimir?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/Elcano\\_es/Zonas\\_es/ARI48-2015-Poli-America-Latina-fortalezas-debilidades-estructurales-contexto-global-incierto-hostil](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Imprimir?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/Elcano_es/Zonas_es/ARI48-2015-Poli-America-Latina-fortalezas-debilidades-estructurales-contexto-global-incierto-hostil)>
- SERRANO, A. (2016) “El misterio de la clase media en América Latina”. *La Jornada*. 30 d'abril de 2016\_<<http://www.jornada.unam.mx/2016/04/30/opinion/018a1mun>>
- SIERRA, J. (2015) “Riesgos de la deuda externa en América Latina”. *Latindadd*. Desembre de 2015. <<http://www.latindadd.org/2016/01/29/publicacion-riesgos-de-la-deuda-externa-en-america-latina/>>
- SOLÍS, A. (2015) “¿Cómo golpeará la desaceleración de China a América Latina?”. *Forbes*. <<http://www.forbes.com.mx/como-golpear-la-desaceleracion-de-china-a-america-latina/>>
- WERNER, A. (2016) “Latin America and the Caribbean in 2016: Adjusting to a Harsher Reality”. *IMFDirect*. 22 de gener de 2016. <<https://blog-imfdirect.imf.org/2016/01/22/latin-america-and-the-caribbean-in-2016-adjusting-to-a-harsher-reality/>>

Totes les adreces d'internet referides a la bibliografia han estat consultades, a efectes de comprovació, el 30 de maig de 2016.

**Dades de l'autora**

IOLANDA FRESNILLO és llicenciada en Sociologia i màster en Cooperació i Desenvolupament per la Universitat de Barcelona. Ha treballat entre 2002 i 2012 a l'Observatori del Deute en la Globalització (<[www.odg.cat](http://www.odg.cat)>) com a investigadora sobre deute, institucions financeres internacionals i finances responsables. És promotora del projecte "Haití, els altres terratrèmols". Actualment forma part d'eKona (<[ekonacoop.wordpress.com](http://ekonacoop.wordpress.com)>), un nou espai d'estudis i consultoria d'economia política. Participa a la plataforma Auditoria Ciutadana del Deute (<[www.auditoriaciudadana.net](http://www.auditoriaciudadana.net)>).



# Cooperativisme social, econòmic, inclusiu i sostenible a amèrica llatina

Jesús Carrión Rabasco

*quina filiació posem?*

Joan Lluís Jornet Fornt

*quina filiació posem?*

Guernica Facundo Vericat

*quina filiació posem?*

## Resum

El mercat capitalista ens ha conduït a una crisi econòmica i de valors, a la pèrdua de drets i a la destrucció de la natura i el medi ambient. Però hi ha pràctiques econòmiques d'apropiació, transformació, distribució, comercialització, consum i finances que funcionen sota criteris ètics, democràtics, ecològics i solidaris. Són pràctiques de mercat no capitalista sinó social que s'articulen sobre els diferents eixos del cicle econòmic i es regeixen per models de governança equitatius, democràtics i participatius. S'anomenen pràctiques d'*economia social i solidària*.

En la primera part d'aquest article es diferencia economia social d'economia solidària. L'*economia social* s'entén com un tercer sector de l'economia, complementari del primer sector (privat, amb fins de lucre) i

del segon sector (públic, planificat). *L'economia solidària*, en canvi, aspira a transformar de manera holística el sistema social i econòmic, proposant un paradigma alternatiu de desenvolupament que situï les persones i el medi ambient al centre, i una agenda de canvi sistèmic, transformador i postcapitalista. L'economia solidària, com a sistema econòmic alternatiu, inclou propostes dels tres sectors (privat, públic i tercer sector) i incorpora també l'economia informal, l'economia d'autoajuda, l'economia familiar i el voluntariat.

En la segona part s'estudien alguns exemples de casos a Amèrica Llatina: Brasil, Argentina, Equador, Bolívia i Veneçuela. Com es pot comprovar per la referència bibliogràfica que se n'ha fet, és un resum de textos d'autors de referència a Amèrica Llatina com Abramovich, Coraggio (de forma destacada), Guerra, Letelier, Pastore i Singer. Els exemples ens permeten comprovar com l'economia solidària és una realitat en aquests països que ha tingut diferents formes de desenvolupament.

**Paraules clau:** economia social solidària, cooperativisme, autogestió

## **1. Fonaments de l'economia social i solidària: per què la triem com a alternativa al sistema capitalista?**

La crisi que hi ha hagut en aquest inici del segle XXI i la forma d'explicar-la dibuixa diferents paradigmes econòmics basats en preceptes ideològics ben diferents que perfilen diverses formes de definir l'*economia social i solidària* (ESS en endavant). En primer terme, tenim un grup ideològic que la interpreta com una crisi financera. Una de greu, però al cap i a la fi una crisi que el mateix sistema pot arreglar, i segur que arreglarà amb les seves lleis i sistemes. En segon terme, tenim aquells qui defensen que el capitalisme és el menys dolent dels sistemes, tot i que li cal una reforma des de dins. És, després de tot, un mal menor. En darrer terme, tenim l'opció d'interpretació d'aquells qui pensen que som davant d'una crisi sistèmica, mostra de l'esgotament del sistema capitalista, que cal substituir.

Aquestes tres opcions ideològiques, que són posicionaments per respondre a la mateixa realitat de forma diversa, donen a l'ESS diferents enfocaments:

La primera interpretació atén la visió neoliberal. El neoliberalisme considera l'ESS com una economia pal·liativa, per a aquelles persones que han quedat fora del mercat. Una economia tolerable des de la lògica del mercat. És més, és una bona eina, que es converteix en complementària i filantròpica, regulada i pensada pel mateix sistema capitalista, no per un sistema d'economies alternatives.

La segona visió és afí amb el pensament socialdemòcrata. L'ESS és un aliat de l'estat per corregir desigualtats. Entre altres utilitats, en té un parell de fonamentals: d'una banda, serveix per recol·locar aquelles persones que han estat expulsades del mercat de treball; de l'altra, permet mantenir uns serveis socials més econòmics que si els hagués de prestar el mateix estat directament.

La tercera línia de pensament l'anomenarem postcapitalista. En primer lloc, es defineix com anticapitalista perquè entén que el capitalisme i l'actual crisi porten la humanitat a la destrucció. L'antropòleg català Eudald Carbonell explica que som davant d'una multiplicitat de crisis (econòmica, financera, ecològica, política i epistemològica) que són exponencials i convergents. Exponencials en el sentit que totes, en aquest moment, eleven les seves potencialitats al màxim; convergents en el sentit que totes es produeixen en un mateix moment. Segons Carbonell, en la història de l'evolució de l'espècie humana no és la primera vegada que passa, però el punt clau d'aquest moment civilitzatori és la solució.

Fins ara, el sistema que entrava en crisi era qüestionat per la força de les armes per un altre que el superava per seguir endavant. Entre els diferents moments de l'evolució humana, es podrien destacar el neolític i la revolució industrial. Però en el moment actual, el sistema acumula un poder de destrucció que posar en marxa la màquina de guerra significaria destruir l'espècie i el planeta on habita. Alhora, des de fa temps sabem que la nostra economia i el nostre nivell de consum són ecològicament insostenibles perquè el creixement econòmic il·limitat no és possible, ja que vivim en un planeta de recursos finits. La topada del nostre sistema socioeconòmic contra els límits del planeta ha deixat de ser un esdeveniment de futur sobre el qual es podia especular i ha passat a ser un fet present d'implicacions indefugibles, tal com afirma Jordi Pigem.<sup>1</sup> Mantenir aquest sistema prou temps ha de dur la civilització al col·lapse ecològic.

---

1 PIGEM, Jordi. "Economia psicopatològica". Programa *Singulars*, de TV3, del 19 de desembre de 2012 <<http://www.ccma.cat/tv3/alcanta/singulars/jordi-pigem-economia-psicopatologica/video/4388071/>> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016].

És per totes aquestes raons que des d'una visió anticapitalista sembla adient substituir el sistema per un altre, realment democràtic i sostenible. Un sistema econòmic, polític i social que s'ha de centrar a assolir un grau de benestar adequat per a tots els éssers humans de forma radicalment sostenible, és a dir, garantint aquest mateix nivell de benestar per a les generacions futures. En aquesta línia situem les autores d'aquest informe sobre l'economia social i solidària.

Per tal de sostenir l'afirmació anterior, farem una aproximació des de tres punts de vista diferents: antropològic, jurídic i sociopolític.

### 1.1 Punt de vista antropològic

Per començar, ens podem preguntar: l'ésser humà, per la seva pròpia naturalesa, és un ésser agressiu i competitiu o, al contrari, és un ésser social i cooperatiu?

La pregunta se la formula també Marcos Arruda.<sup>2 3</sup> La resposta potser podria donar lloc a una revisió profunda de la pròpia història de l'ésser humà. Si la resposta fos afirmativa (individualista, agressiu i competitiu), tindriem una bona explicació de les causes de tanta guerra, violència i explotació com hi ha hagut en la història de la humanitat. Però tot contrari, la conclusió de la tesi doctoral d'Arruda és que l'ésser humà és per la seva naturalesa un ésser social, cooperatiu i en evolució constant. Són precisament aquestes qualitats les que li han permès sobreviure per damunt d'altres espècies més fortes.

Arruda considera que la solidaritat i la cooperació han estat estratègies evolutives d'èxit practicades durant milions d'anys, fins al punt que formen part de la nostra herència genètica, a diferència de la competició, l'agressivitat o la guerra, que són fenòmens culturals que daten de només 10.000 anys aproximadament. L'autor fonamenta aquesta conclusió a partir dels estudis d'antropòlegs i filòsofs d'arreu del món: Aurribondo (Índia), Theilard de Charden (França), Marx (Alemanya) i Maturana (Xile), entre altres.

Per tant, tot el que estigui d'acord amb la sociabilitat i la cooperació, estarà d'acord amb la nostra pròpia naturalesa o herència genètica, i per

---

<sup>2</sup> Marcos Arruda és economista, humanista i formador del Brasil. Va fer una tesi doctoral sobre la pregunta realitzada per l'autor. Ha publicat una trilogia i en el primer dels llibres, titulat *Humanizar lo infrahumano*, intenta donar resposta a la pregunta.

<sup>3</sup> ARRUDA, M. (2005).

tant produirà fortalesa i benestar. Mentre que allò que ho contradigui a la curta i a la llarga provocarà conflicte i malestar.

Jordi Garcia matisa: “En canvi, hi ha aspectes de les tesis, és a dir, una part de la seva visió de la naturalesa humana, que em grinyola. Jo també descarto que l'ésser humà sigui essencialment agressiu, però, això no em porta a anar-me'n a l'extrem contrari, és a dir, a afirmar que som essencialment cooperatius, com crec que fa Arruda. Trobo més ajustat a la realitat adoptar una valoració ambigua de la naturalesa humana, perquè dintre nostre tenim predisposicions contradictòries. Però no per això ignoro l'existència d'altres emocions negatives com són l'agressió, la gelosia, etc. En aquest sentit, és important crear estructures que facin aflorar allò que tinc de cooperatiu i solidari i tapin i dificultin l'agressivitat, la gelosia etc.” Tal com apunta Marcos Arruda, l'economia social i solidària i el cooperativisme tenen com a característiques fonamentals la sociabilitat i la cooperació, que estan ben allunyades de la competitivitat i l'individualisme.

Des de la vivència de la pràctica professional, Joan Lluís Jornet exposa que “al llarg de la meua vida he treballat, com a advocat laboralista en defensa de treballadors davant de jutjats socials (anomenats abans magistratures de treball) i també, durant l'època del franquisme, davant del Tribunal d'Ordre Públic. Aquests anys he tingut l'ocasió de veure l'evolució en la forma d'afrontar el conflicte entre l'empresari i les treballadores”.

En aquest sentit, relata com l'època dels setanta es caracteritzà per la lluita contra la dictadura i l'opressió. Els treballadors se sentien que formaven part d'un col·lectiu que volia canviar la realitat i transformar allò que els havia tocat viure. Potser hi havia poques persones (sobretot durant l'època de la dictadura) que s'hi jugaven la llibertat, ja que sabien la possibilitat d'anar a la presó, però arribats els vuitanta es produí una dècada d'esperança i lluita pel canvi.

El paradigma canvià als noranta i la primera dècada del segle XXI, en què cada cop costa més trobar testimonis per mirar de demostrar davant del jutge les situacions d'abusos que es produïen als centres de treball. Jornet explica: “Les persones treballadores deixaven a poc a poc de sentir-se un col·lectiu compactat, en la defensa comuna dels seus drets, per arribar fins i tot a aquest nou fenomen del *mobing*, en què persones

treballadores acaben fent la vida impossible al centre de treball al seu company. Per mi, aquestes situacions són fruit d'haver creat una estructura contrària a la pròpia naturalesa de la persona. S'ha creat un clima d'individualisme i competitivitat que ens ha deixat soles i desprotegides.”

## 1.2 Punt de vista jurídic

La llei fonamental i més important per regular els nostres drets i deures és la Declaració universal dels drets humans. L'article primer diu: “Tots els éssers humans neixen lliures i iguals en dignitat i drets. Són dotats de una raó i consciència, i han de comportar-se fraternalment els uns amb els altres”. No som davant d'una llei qualsevol. En dret, una de les primeres coses que cal saber és com es resol un conflicte entre dues lleis, és a dir, quan són contradictòries quina hem d'aplicar. La solució dóna el principi de *jerarquia normativa*, que diu que la norma de rang superior no pot ser contradita per la norma de rang inferior. La llei superior de totes és aquesta declaració, com a conveni internacional subscrit per la immensa majoria d'estats del món.

Ara bé, qui paper té l'economia en aquesta *jerarquia normativa*? Tenim un funcionament econòmic que ens fa iguals? O, al contrari, cada dia són més grans les desigualtats econòmiques entre la gent i entre els pobles? Com bé sabem, les desigualtats entre persones pobres i riques cada vegada són més grans, fruit d'un sistema econòmic capitalista que genera situacions contradictòries amb la Declaració universal dels drets humans.

Un exemple de com l'economia trenca el marc jurídic de protecció i promoció de la igualtat entre les persones és el mateix Estat espanyol. A la Constitució, a l'article 128 del títol VII, sobre economia i finances, preveu que “tota la riquesa del país en les seves diverses formes, i sigui quina sigui la titularitat, resta subordinada a l'interès general”. Una fórmula normativa que es veu constantment contradita per la realitat: és l'interès general el que mou els fils de l'economia o són els interessos particulars o de determinades classes socials els que ho fan? Són sis milions de persones aturades una qüestió d'interès general?

Cristian Felber<sup>4</sup> afirma que totes les constitucions del primer món són iguals i tenen dues coordenades bàsiques: competir i acumular, mentre que l'ESS té les seves coordenades: la solidaritat i la socialització. De la seva banda, Jordi Pigem exposa que "l'actual sistema econòmic és irracional i patològic perquè posa els diners i l'entramat financer per damunt de les persones, la societat i l'equilibri ecològic. Segons Pigem, "el nostre sistema, basat en la idea que el creixement material acabarà portant el benestar universal, ara topa contra els límits ecològics i geològics del planeta. D'aquesta crisi no en sortirem fins que no transformem el sistema, perquè no és només una crisi econòmica, és una crisi ètica, ecològica i cultural"<sup>5</sup>.

L'actual règim vigent, anomenat per Juan Hernández Zubizarreta com "Lex Mercatoria" (HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, 2009), és un règim en què el dret comercial és dret exigible, punible i en canvi el respecte dels drets humans resta relegat a la voluntarietat de les pràctiques de responsabilitat social corporativa de les grans transnacionals. Envers aquest règim, conviu l'ESS, com un conjunt de pràctiques no necessàriament connectades entre elles que proposen una forma alternativa d'entendre l'economia i la nostra forma de viure, que ubica en la piràmide normativa els drets humans com a norma de rang superior, ja que el seu principal objectiu és aconseguir que els pobles visquem amb les seves necessitats bàsiques cobertes en un sentit ampli (materials, afectives, culturals, etc.).

### 1.3 Punt de vista sociopolític

En la societat occidental, ningú posa en dubte que la millor organització social és la democràtica. El valor "democràcia" es converteix d'aquesta manera en el valor fonamental de la nostra societat, però sovint s'oblida que aquest concepte conté necessàriament els valors d'igualtat, llibertat i solidaritat.

El neoliberalisme equipara el concepte de democràcia amb el concepte de llibertat, si bé des de la Revolució Francesa s'afirma que no

---

4 FELBER, Christina. "L'economia del bé comú". Programa *Singulars*, de TV3, del 24 d'agost de 2012 <<http://www.ccma.cat/tv3/alcarta/programa/Christian-Felber-leconomia-del-be-comu/video/4039250/>> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016].

5 PIGEM, Jordi. "Economia psicopatològica". Programa *Singulars*, de TV3, del 19 de desembre de 2012 <<http://www.ccma.cat/tv3/alcarta/singulars/jordi-pigem-economia-psicopatologica/video/4388071/>> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016].

hi ha democràcia si a més de la llibertat no hi ha possibilitats clares i segures d'igualtat i solidaritat. Per tant, aquelles institucions o pràctiques polítiques que ens portin més graus d'igualtat i solidaritat, caldrà reconèixer-les com a institucions més democràtiques. I en contraposició, tot allò que s'aparti de la igualtat i manca de solidaritat és quelcom antidemocràtic.

L'economia capitalista comporta desigualtats, les afavoreix i les perpetua. Tal com afirma Jordi Garcia Jané: “En els propers decennis, la humanitat està obligada a fer front als reptes més formidables que mai ha tingut davant seu: l'esgotament del petroli, les devastadores conseqüències del canvi climàtic, la degradació dels ecosistemes, la crisi alimentària i la necessitat d'acollir 2.500 milions de persones més (des dels 6.500 milions actuals fins als 9.000 milions en què es pot establir la població mundial l'any 2050)” (GARCIA, 2009).

## 2. Una altra economia o “l'economia que necessitem”<sup>6</sup>

Davant de la subordinació de la societat als interessos de l'oligarquia financera i a l'abandonament progressiu de les administracions públiques, existeixen persones i grups que decideixen generar iniciatives socioeconòmiques per satisfer les seves necessitats bàsiques. Aquestes iniciatives esbossen el que podria ser l'altra economia. (Jordi GARCIA JANÉ)

El mercat capitalista ens ha conduït a una crisi econòmica i de valors, a la pèrdua flagrant de drets i a la destrucció de la natura i el medi ambient, però hi ha pràctiques econòmiques d'apropiació, transformació, distribució, comercialització, consum i finances que funcionen sota criteris ètics, democràtics, ecològics i solidaris. Són pràctiques de mercat no capitalista sinó social, que s'articulen sobre els diferents eixos del cicle econòmic, i es regeixen per models de governança equitatius, democràtics i participatius. Són pràctiques d'*economia social i solidària*.

---

<sup>6</sup> Títol agafat de “*La economía que necesitamos: declaración del movimiento de economía social y solidaria a Rio +20*”, declaració elaborada per la Xarxa Intercontinental de Promoció de l'Economia Social Solidària (RIPSS), prenent com a base les discussions i deliberacions sobre Rio+20 de la Trobada Llatinoamericana i del Carib d'Economia Solidària i Comerç Just, amb aportacions dels representants d'altres continents.



## 2.1 L'economia social i l'economia solidària

L'economia social<sup>7</sup> s'entén com un tercer sector de l'economia, complementari del primer sector (privat, amb finalitats de lucre) i del segon sector (públic, planificat). Les entitats del tercer sector s'organitzen de forma col·lectiva i s'orienten al voltant d'objectius socials que són prioritzats per sobre dels beneficis econòmics o del rendiment del capital. El principal objectiu no és maximitzar beneficis sinó aconseguir objectius socials, la qual cosa no exclou obtenir beneficis per reinvertir-los en el projecte social. Els defensors de l'economia social empenyen perquè se li concedeixi la mateixa legitimitat que als sectors públic i privat, amb un nivell corresponent de suport en matèria de recursos i polítiques públiques.

En el cas espanyol, tal com recull l'article 4 de la Llei 5/2011, d'economia social, són organitzacions d'economia social aquelles que actuen basant-se en els principis següents (resumits):

a) La gestió autònoma, transparent, democràtica i participativa.

b) L'aplicació dels resultats obtinguts de l'activitat econòmica principalment en funció del treball aportat i servei o activitat realitzada per les sòcies i socis o pels membres, si escau, a la fi social objecte de l'entitat.

c) La promoció de la solidaritat interna i amb la societat.

d) La independència respecte dels poders públics.

Segons la Llei, formen part de l'economia social les cooperatives, les mutualitats, les fundacions i les associacions que duguin a terme activitat econòmica, les societats laborals, les empreses d'inserció, els centres especials d'ocupació, les confraries de pescadors, les societats agràries de transformació i qualsevol entitat que es regeixi pels principis orientadors anteriors.

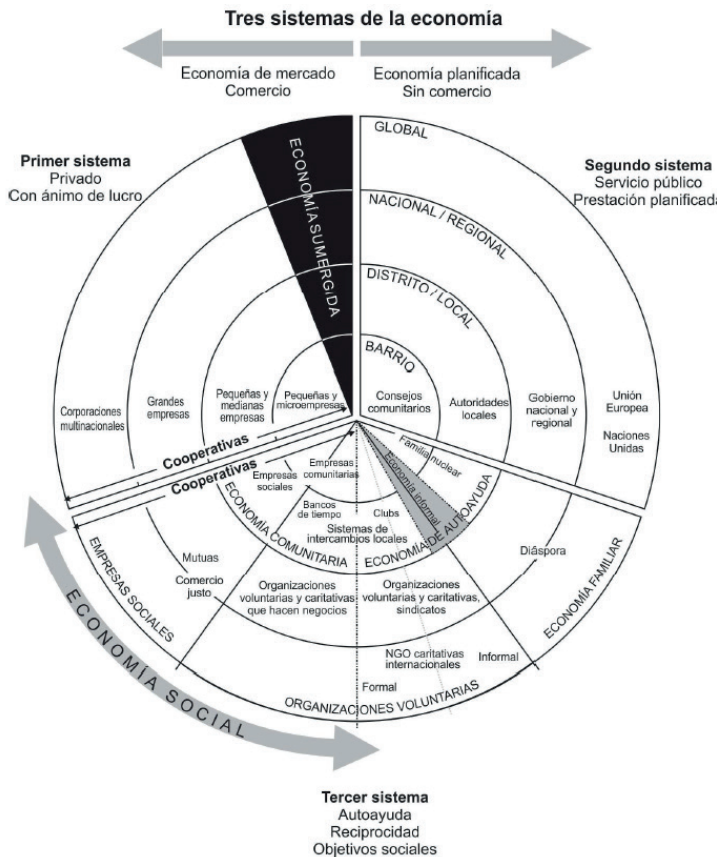
L'economia solidària,<sup>8</sup> en canvi, aspira a transformar de manera holística el sistema social i econòmic, proposant un paradigma alternatiu de desenvolupament. Persegueix una transformació del sistema econòmic capitalista neoliberal cap a un sistema que situï les persones i el medi ambient al centre, i estableix una agenda de canvi sistèmic, transformador i postcapitalista. L'economia solidària com a sistema econòmic alter-

---

7 XARXA INTERCONTINENTAL DE PROMOCIÓ DE L'ECONOMIA SOCIAL SOLIDÀRIA. "Visión global de la economía social solidaria: convergencias y contrastes en los conceptos, definiciones y marcos conceptuales", febrer de 2015.

8 *Cit. prev.* 1.

natiu inclou propostes dels tres sectors (privat, públic i tercer sector) i incorpora també l'economia informal, l'economia d'autoajuda, l'economia familiar i el voluntariat.

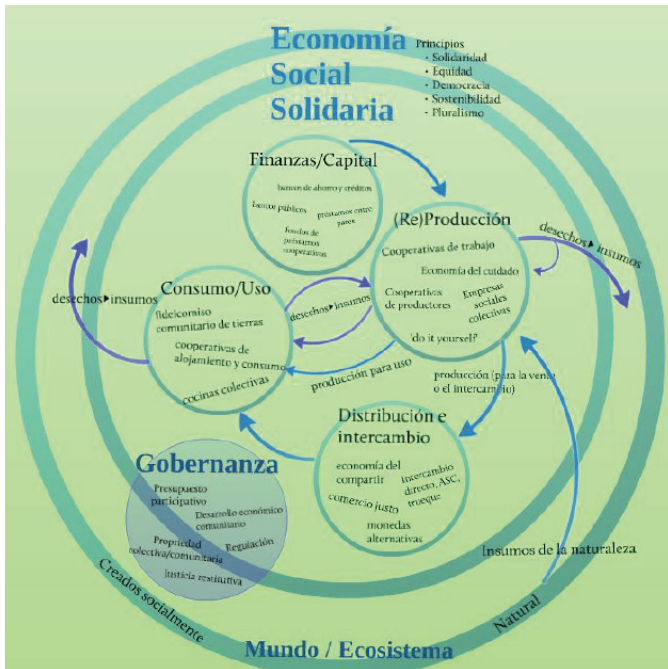


Font: RIPESS (2015) p. 11

El que distingeix el moviment que promou l'economia solidària de molts altres moviments pel canvi social (i fins i tot de moviments revolucionaris del passat) és el caràcter pluralista, ja que evita creure en un sol camí correcte. Mentre que l'economia solidària és un moviment que, des de la praxi, promou un nou paradigma socioeconòmic, l'economia social

es refereix a un sector que pot o no —dependent dels actors— ser part d'una agenda de transformació postcapitalista.

Parlar d'economia social i solidària és anar un pas més enllà i incloure totes aquelles pràctiques econòmiques (formals i informals) que tenen com a objectiu satisfer necessitats per sobre de la maximització del benefici del capital invertit, que s'organitzen de forma democràtica, que actuen amb compromís social i ambiental, i tenen vocació de transformació social.



Font: RИPЕSS (2015), p. 3.

Es tracta d'una visió més holística i transformadora de l'economia que, d'una banda, exigeix un grau de compromís ètic, democràtic, ecològic i solidari més elevat a les organitzacions clàssiques (o regulades) de l'economia social; d'una altra, té en compte comportaments individuals i organitzatius com la venda de productes de comerç just, les finances ètiques, el treball autònom responsable, la compra pública responsable,

els pressupostos participatius, la gestió de béns comuns, el consum responsable, etc. També inclou activitats informals com els grups de consum agroecològic, el treball i el consum col·laboratiu (especialment en entorn internet), el moviment de programari lliure, les monedes socials, els bancs del temps, les economies comunitàries, els horts comunitaris o socials, les xarxes d'intercanvi entre particulars, etc.

L'ESS és, alhora, una proposta política de transformació social, un sistema econòmic alternatiu i un moviment que promou aquesta alteritat; però si alguna cosa distingeix especialment l'ESS és que es basa en pràctiques concretes (algunes amb llarga tradició) i es construeix de baix a dalt, d'allò concret a la teoria, del que és local al global.

## *2.2 L'economia social i solidària a Amèrica Llatina*

La darrera dècada registra a Amèrica Llatina una presència creixent de pràctiques i discursos associats a alguns d'aquests noms: economia solidària, economia de la solidaritat, economia comunitària, economia popular, economia popular i solidària, economia social, economia social i solidària, economia del treball, economia alternativa, economia plural, una altra economia.

Segons Luis Razeto Milgiaro,<sup>9</sup> l'economia de la solidaritat és un procés real en què convergeixen les recerques de variats i múltiples sectors i grups:

— Grups populars i organitzacions de base, que s'estructuren solidàriament per fer front a les seves necessitats i problemes.

— Persones de tots els grups socials que volen desenvolupar iniciatives empresarials de nou tipus, eficients i que estiguin d'acord amb un sentit social i ètic que es proposen establir en les seves activitats.

— Moviments cooperatius, mutualistes i autogestionaris, que troben en l'economia de la solidaritat una nova perspectiva i nous conceptes que arriben a potenciar les seves experiències.

— Organitzacions i moviments ecologistes, que descobreixen que els problemes del medi ambient són causats per formes econòmiques i de desenvolupament insolidàries.

— Pobles originaris que lluiten per recuperar la seva identitat, i que troben en l'economia solidària una forma econòmica moderna en què

---

<sup>9</sup> <<http://www.luisaxeto.net>> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016].

s'apliquen i viuen valors i relacions socials d'acord amb les seves cultures comunitàries tradicionals.

— Empresaris que volen compaginar eficiència i solidaritat, i que aspiren a establir en les seves empreses modalitats harmòniques de convivència humana.

— Organitzacions no governamentals que es proposen objectius de desenvolupament humà i social, i aspiren a contribuir amb noves iniciatives i experiències a processos de desenvolupament local, alternatiu, sostenible.

— Institucions públiques i poders locals preocupats per la pobresa i la desocupació, i que veuen en l'economia solidària una manera eficaç d'abordar-les.

— Institucions religioses que conceben l'economia solidària com una forma de fer economia coherent amb les seves orientacions espirituals i ètiques, i com a formes eficaces de generar espais de desenvolupament humà i social.

— Intel·lectuals de variades disciplines que busquen noves respostes als grans problemes socials de la nostra època, noves maneres de pensar el canvi social i el desenvolupament, nous paradigmes conceptuals i noves relacions entre la teoria i la pràctica social.

— Economistes que prenen consciència de les limitacions i insuficiències dels marcs teòrics de la seva disciplina.

Coraggio, de la seva banda, descriu les circumstàncies interrelacionades que han permès el desenvolupament que ha tingut en la darrera dècada l'ESS (CORAGGIO, 2011: 328-329):

*a)* La creixent incapacitat del model neoliberal de mercat per resoldre els impactes socials que genera. S'ha aprofundit una crisi de reproducció de la vida humana, que ha provocat una pèrdua de legitimitat del sistema de mercat global i genera espai per a accions correctives des de l'estat o la societat.

*b)* La subseqüent incapacitat de l'estat per atendre aquesta necessitat massiva d'acció assistencial i la percepció que el mercat exclou masses creixents de persones treballadores i consumidores de manera estructural, de manera que les accions compensatòries —redistribucionistes o filantròpiques— no resolen la pobresa, la desigualtat o l'exclusió (sobre la qual cosa testimonien les ja considerades inabastables “metes del mil·lenni”).

c) La persistent voluntat social dels moviments autoconvocats al Fòrum Social Mundial per incloure en la seva agenda la recerca de propostes alternatives per a l'economia, i obrir la possibilitat de convergències ideològiques i pràctiques a partir de la sèrie de posicions contestatàries que representen.

d) L'emergència al Nord de dues propostes per atendre la bretxa entre les necessitats i els resultats del mercat i l'estat: el tercer sector i l'economia social i solidària, divergents però totes dues amb vocació d'associar a través de les fundacions i programes de cooperació amb algunes de les perspectives assenyalades més amunt, si bé sense una agenda de transformació revolucionària de les estructures. Mentre el tercer sector proposa proveir els necessitats mitjançant dons asimètrics, l'economia social i solidària proposa avançar amb la solidaritat democràtica per complir els drets ciutadans.

e) La voluntat política manifestada per les reiterades apostes electorals i les assemblees constituents en tres països que s'adscriuen a la idea d'un socialisme del segle XXI (Bolívia, Equador, Veneçuela), en el sentit d'afirmar les formes no capitalistes d'organització econòmica: cooperatives, comunitàries, associatives, empreses públiques renovades i la perspectiva del canvi de sentit del sistema econòmic com un tot (*sumak kawsay*, sobirania en un estat multinacional, pluralisme cultural).

Aquest context polític favorable (CORAGGIO, 2013:1-2), reconfirmat electoralment, va provocar que:

— Es desplaçés el signe social (ara més popular) dels governs de torn i s'accelerés el procés d'implementació de nous programes i polítiques públiques de caire popular.

— En gairebé tots aquests països es va formalitzar la institucionalització de l'economia social i solidària mitjançant nous marcs legals, reconeixent les seves formes pròpies, definint noves responsabilitats de l'estat o modificant els marcs constitucionals.

— Es va expandir un sistema de xarxes de xarxes virtuals que va donar més velocitat a la mútua influència dels processos de canvi, en particular pel que fa a l'ESS.

Pablo Guerra, de la seva banda, tracta d'aproximar-nos a la realitat de l'economia social i solidària amb un altre enfocament. Guerra considera que hi ha tres dimensions d'anàlisi sobre l'ESS a Amèrica Llatina:

“És així que l’economia solidària es pot veure com un moviment d’idees, com un nou paradigma científic i com un tercer sector que actua en les nostres economies. En totes aquestes dimensions, l’economia solidària ha mostrat un dinamisme molt alt al continent llatinoamericà.” (GUERRA, 2010)

— El moviment de les idees: la principal novetat de l’economia solidària vista com a moviment d’idees és defensar un discurs alternatiu en matèria de desenvolupament humà i econòmic, fortament crític amb els resultats mostrats pel capitalisme neoliberal. Són temps en què l’autogestió, la recuperació d’empreses, el desenvolupament comunitari, les pràctiques ecològiques, la sobirania alimentària, el consum responsable, el comerç just o les finances ètiques troben una convergència interessant i necessària que ha donat lloc a la creació de xarxes locals, nacionals, regionals i continentals per enfortir el moviment. Entre les xarxes nacionals, destaca per l’alt nivell d’organització i mobilització el Fòrum Brasiler d’Economia Solidària (FBES), un espai promogut des de la societat civil en què convergeixen projectes productius, organitzacions de promoció i gestors públics (agents del govern).

En altres països com Argentina, Bolívia, Xile, Equador, Mèxic, Perú i Uruguai, les xarxes integren només actors de la societat civil, encara que en la majoria dels casos hi ha un diàleg freqüent amb el sistema polític. Finalment, alguns països com Colòmbia o Veneçuela, a més de la majoria dels països centreamericans, presenten diverses organitzacions de promoció de les economies solidàries però encara no han construït una única coordinació.

A escala supranacional, en matèria de xarxes podem distingir aquelles que estan conformades per actors de l’economia real (productors i comercialitzadors) i aquelles que inclouen organitzacions de tota mena. Entre les primeres destaquen la Coordinadora Llatinoamericana i del Carib de Petits Productors de Comerç Just (CLAC), integrada per 300 organitzacions fonamentalment cooperatives que venen part de la seva producció en el marc del comerç just, així com el capítol llatinoamericà de l’Organització Mundial del Comerç Just (WFTO). Entre les segones trobem a la Xarxa Intercontinental d’Economia Social i Solidària (RIPESS LA) i l’Espai Mercosur Solidari (EMS). El 2009 gairebé totes van crear un espai anomenat Encuentro Inter Redes, amb el propòsit de co-

ordinar agendes i avançar encara més en la consolidació d'un moviment regional sense exclusions.

— Un nou paradigma científic: l'economia solidària reuneix un conjunt destacat d'acadèmics que pretenen superar les nocions més divulgades sobre l'economia i el desenvolupament. Tot i que les definicions conceptuals passen per diferents expressions (economia del treball, economia solidària, socioeconomia de la solidaritat, economia social, etc.) el que uneix aquestes diferents denominacions és la necessitat de crear teoria i categories analítiques que puguin mostrar les nombroses manifestacions econòmiques.

Ni el liberalisme ni el marxisme, per exemple, són suficients per comprendre molts comportaments econòmics basats en la solidaritat, la reciprocitat o el treball associatiu animats no per la maximització dels guanys sinó per la satisfacció de necessitats humanes. En els últims anys s'han multiplicat les càtedres, cursos, xarxes universitàries o treballs d'investigació en la matèria.

Els vincles entre acadèmia i moviment social són notoris. A partir del reconeixement es pot fer un pas més en l'anàlisi: aquestes pràctiques no només manifesten comportaments diferencials respecte als hegemònics sinó que, a més, es poden veure com a demostració de pràctiques alternatives. En aquest punt les anàlisis dels científics generen sintonies amb el lema del moviment social "Una altra economia és possible".

— Tercer sector de les nostres economies. Aquesta idea d'un tercer sector és potser la més coneguda, ja que presenta antecedents a Europa, amb la important institucionalització que ha aconseguit l'anomenada economia social. Des d'aquest punt de vista, el sector solidari de l'economia reuneix diferents expressions econòmiques basades en l'associacionisme i la cooperació.

Sens dubte, el creixement d'aquest sector a Amèrica Llatina i l'augment de la visibilitat en els darrers anys és a causa de la intensa mobilització econòmica dels sectors populars. Són experiències basades en la unió d'esforços i l'ajuda mútua. L'origen d'aquestes experiències en ambients populars i el difícil punt de partida cultural i social fan que aquesta solidaritat sigui emprada en alguns casos més per necessitat que per convicció.



Recordem que bona part de les cooperatives de producció neixen com a fruit de la crisi d'una empresa (és el cas de les denominades *empreses recuperades*) i en d'altres són iniciatives d'organitzacions de promoció o fins i tot de polítiques de govern, abans que iniciatives autogestionàries.

Aquí esdevé clau la comunicació entre aquest sector i els altres dos àmbits esmentats més amunt, és a dir, el moviment social i l'acadèmia. Quan les experiències d'economia solidària aconseguïen coincidir amb un moviment d'idees alternatiu i quan aconseguïen comprendre la identitat i valor específic de les seves formes de fer economia, llavors es potencien les pràctiques inspirades en valors.

Un altre problema que es troba a Amèrica Llatina, en paraules d'Eduardo Letelier, és que "l'economia solidària ha aconseguit una posició pública important entre la ciutadania, en les polítiques públiques i en diferents cossos legislatius, que ha enfrontat igualment importants riscos de cooptació tant des dels governs com des de diversos dispositius ideològics que serveixen als interessos del sector capitalista de l'economia" (LETHELIER, 2010).

Aquesta visió lliga amb la de Paul Singer, que ens recorda que hi ha dos tipus de cooperativisme: "D'una banda, continua acollint les cooperatives autèntiques, que jo diria socialistes, solidàries, igualitàries, democràtiques, en què els socis són treballadors o són consumidors, són persones físiques i allà la igualtat té sentit. I d'altra banda, aquelles que porten endavant una visió capitalista com les agrícoles, en què tenim grans hisendats capitalistes que exploten petits camperols o també la figura de grans hisendats associats a petits productors dins d'una mateixa cooperativa." (SINGER, 2001).

### 2.3 L'economia que ja existeix

L'ESS està formada per realitats molt diverses en dimensió, en activitat econòmica, en intensitat d'aplicació dels principis, en marc i cobertura normativa i, fins i tot, en autoidentificació.

Es tracta d'una economia que, en funció dels contextos culturals, històrics, lingüístics, econòmics i polítics, s'ha manifestat i evolucionat de formes diferents, però que en qualsevol cas es caracteritza perquè es fonamenta en la pràctica i no en l'entelèquia. Una pràctica tan diversa

com difícil de dimensionar, però que abasta una part molt important de la població mundial.

Recollir dades globals de l'ESS és extremament difícil, però sí que existeixen indicadors sectorials i parcials que ofereixen una imatge de la dimensió que ha assolit.

El sector més àmpliament estudiat és el de les cooperatives:

— A tot el món hi ha 761.221 cooperatives i mutualitats amb 813,5 milions de membres. Les empreses cooperatives ocupen a més de 100 milions de persones al món, el 20% més que les empreses transnacionals.<sup>10</sup> Entre els països del G20, les cooperatives generen ocupació per al 12% de la població total.<sup>11</sup> La creació de llocs de treball es comporta de forma diferent segons el país i les fonts estadístiques: 23.000 cooperatives franceses generen 1 milió de llocs de treball (el 3,5% de la població activa),<sup>12</sup> el 63% de la població de Kenya (250.000 persones),<sup>13</sup> el 3,65% de la població ocupada de Colòmbia (559.000 persones sòcies i 138.000 persones treballadores),<sup>14</sup> 288.600 llocs de treball a cooperatives d'Indonèsia,<sup>15</sup> a Mali hi ha 16.000 cooperatives registrades amb 741.000 membres (més de la meitat dones), que generen més de 2.000 llocs de treball directes,<sup>16</sup> i finalment 2 milions de llocs de treball proveïts per 30.000 cooperatives dels Estats Units.<sup>17</sup>

— Les cooperatives són també grans actors econòmics: 91% d'agricultors al Japó,<sup>18</sup> 50% de les productores de sucre de canya a Mauritània,<sup>19</sup> 90% de la llet, 34% de la mel i 30% del blat a l'Uruguai,<sup>20</sup> 26 milions de dòlars en escoles, carreteres rurals i hospitals maternals invertits a Costa

---

10 GRUPO DE TRABAJO INTERINSTITUCIONAL DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA. “La economía social y solidaria y el reto del desarrollo sostenible”, juliol 2014.

11 ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (CICOPA) (2014). “Co-operative Facts and Figures”. Dades extretes de “Co-operatives and Employment: a global report”. (<<http://ica.coop/en/facts-and-figures>>) [pàgina consultada el 15 d'octubre de 2015]

12 Coop FR (l'organització representativa del moviment cooperatiu del país), 2010.

13 Organització Internacional del Treball, 2009.

14 Confederació de Cooperatives de Colòmbia, 2014.

15 Ministeri de Cooperatives i Petites i Mitjanes Empreses d'Indonèsia, 2004.

16 Centre d'Estudis i de Cooperació Internacional del Canadà, 2010.

17 Associació Nacional de Cooperatives Empresarials, 2014.

18 Unió Cooperativa Japonesa de Consumidors, 2007.

19 Ministeri d'Indústria, Petites i Mitjanes Empreses, Comerç i Cooperatives, 2014.

20 II Cens Nacional de Cooperatives i Societats de Foment Rural.

d'Ivori<sup>21</sup> i el 6% del mercat japonès és proveït per cooperatives que generen més de 34.000 milions de dòlars.<sup>22</sup>

— Una gran part de la població mundial són membres de cooperatives: quatre de cada deu canadencs (al Quebec, set de cada deu) són membres d'almenys una cooperativa;<sup>23</sup> a Malàisia 6,78 milions de persones (el 27% de la població total) són membres de cooperatives;<sup>24</sup> a l'Uruguai hi ha més de mil cooperatives i una de cada tres persones és sòcia d'una;<sup>25</sup> 2 milions de noruegues (42% de la població) són membres de cooperatives;<sup>26</sup> al Paraguai 783.000 persones (18% de la població) són membres de 1.050 cooperatives,<sup>27</sup> i el 15% de la població espanyola (6,7 milions de persones) en són membres.<sup>28</sup>

A més del sector cooperatiu, altres indicadors mostren la solvència i dimensió d'una economia que ja existeix:

— L'economia social a Europa<sup>29</sup> proporciona llocs de treball a més de 14,5 milions de persones, prop del 6,5% de la població ocupada de la Unió Europea dels 27 i prop del 7,4% de la Unió Europea dels 15. En països com Suècia, Bèlgica, Itàlia, França i els Països Baixos representa entre el 9% i l'11,5% de la població ocupada.

— A l'Estat espanyol,<sup>30</sup> des de l'any 2007 fins al 2014 la xifra d'estalvi en les quatre principals entitats de finances ètiques (Triodos, Fiare, Coop57 i Oikocredit) s'ha multiplicat per 11 fins a situar-se en els 1.500 milions d'euros. El nombre de persones clients/usuàries sobrepassa les 180.000, amb unes aportacions al capital social d'aquestes entitats de més de 129 milions d'euros.

---

21 Aliança Cooperativa Internacional, 2002.

22 Unió Cooperativa Japonesa de Consumidors, 2007.

23 Secretaria de Govern del Canadà.

24 Ministeri d'Empresaris i Desenvolupament Cooperatiu de Malàisia, 2009.

25 II Cens Nacional de Cooperatives i Societats de Foment Rural.

26 Centre Cooperatiu de Noruega.

27 Institut Nacional de Cooperativisme (INCOOP).

28 CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa) (2008): *Las grandes cifras de la economía social*. València: CIRIEC.

29 CHAVES, Rafael; MONZÓN, José Luis (2005). "La economía social en la Unión Europea". Informe elaborat per al Comitè Econòmic i Social Europeu pel Centre Internacional d'Investigació i Informació sobre l'Economia Pública, Social i Cooperativa (CIRIEC).

30 OBSERVATORI DE LES FINANCES ÈTIQUES; FETS (2014). "Baròmetre de les finances ètiques i solidàries".

— El comerç just a l'Estat espanyol<sup>31</sup> va facturar 31 milions d'euros el 2013, un 10% més que l'any anterior, malgrat que el consum d'aquests productes és quinze vegades inferior a la mitjana europea.

— Les energies renovables (eòlica, hidràulica, solar) a l'Estat<sup>32</sup> aporten el 42,8% de la producció total. Garantir que la 'llum' sigui neta i renovable i que les infraestructures energètiques estiguin al servei de la societat (en lloc de quedar en mans d'uns pocs) és l'objectiu de cooperatives<sup>33</sup> com Som Energia (Catalunya), amb més de 22.000 membres i 28.000 contractes de llum; Enercoop (Alacant), la més antiga de totes, amb més de 14.000 membres; GoiEner (Euskadi), amb més de 3.500 membres, i les més petites Zencer (Andalusia), Nosa Enerxia (Galícia) i Enerplus (Cantàbria), que han seguit l'estela d'exemples europeus consolidats com Ecopower (Bèlgica), Enercoop (França) o Greenpeace Energy (Alemanya).

### 3. La pràctica: alguns exemples de casos

En els cinc processos nacionals presentats en aquest document es poden verificar canvis significatius en els formats institucionals de l'economia social i solidària en només una dècada. Però mentre que els canvis jurídics a l'Argentina són ajustos menors al marc preexistent, al Brasil i l'Equador s'avança cap a la institucionalització de noves pràctiques en la coconstrucció de política per l'ESS. De la seva banda, a Bolívia i l'Equador es proposen canvis de gran profunditat que requeriran una llarga transició, però tenen l'avantatge que estan sustentats en una història de formes de resistència o supervivència econòmica que són avui reconegudes. En el cas de Veneçuela es proposen canvis més grans però a partir de tipus ideals construïts que requereixen no només recursos sinó un canvi en la cultura dels actors econòmics.

En paral·lel, es registra una evolució favorable dels preus de les exportacions de productes primaris, que permeten més captació de renda internacional per a l'Estat, de manera que allegeugereix la tenalla de l'endeutament extern, facilita graus d'autarquia i possibilitat d'autonomia

---

31 COORDINADORA ESTATAL DE COMERCIO JUSTO (2014). "El comercio justo en España 2013. Diagnósticos y alternativas en clave europea".

32 RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA (2014). "Avance del informe del sistema eléctrico español del 2014".

33 Dades de socis i sòcies consultades a l'octubre de 2015.

inèdits i es pot aplicar programes socials compensatoris. Tot plegat genera certa distensió en la situació econòmica i fins i tot n'hi ha que parlen de la possibilitat d'un "capitalisme seriós" i més democràtic, esperançats amb la redistribució d'una part de la riquesa (tot i que el model productiu primari-exportador segueix imposant-se). Això, com veurem, crea possibilitats d'inversió en la transformació econòmica i alhora obre una forta contradicció amb els postulats de l'ESS.

L'esmentada evolució dels mercats internacionals així com la reiterada legitimitat dels governs en aquests països ha donat un marge important per a l'aprenentatge i les rectificacions. No obstant això, aquests marges per a transformacions estructurals s'estrenyen, a causa de l'ambivalència que genera el creixement induït pels preus favorables que ara ja no ho són i per la urgència, que no ha minvat, de donar respostes immediates a l'exclusió i l'empobriment massius que van resultar d'aplicar la política neoliberal sobre la base d'un règim d'acumulació capitalista perifèric.

### 3.1 L'economia solidària al Brasil

Paul Singer afirma que l'economia solidària sorgeix en el context de la crisi dels noranta, en plena dècada perduda: "com resposta a aquesta crisi, l'economia solidària, que ja existia al Brasil sota altres circumstàncies, reneix amb molt vigor i té èxit en el sentit de reintegrar a l'activitat productiva centenars de milers de persones. Compleix un importantíssim paper econòmic, social i polític. Avui una enorme quantitat de treballadors formen cooperatives en els assentaments de la reforma agrària, transformen empreses a punt de fer fallida o ja trencades en cooperatives o empreses col·lectives engendrades i rehabilitades per l'esforç comú dels seus treballadors. El que motiva tots aquests treballadors, els sindicats i els qui els donen suport és explicar la pobresa i lluitar contra l'exclusió social, contra l'atur."(SINGER, 2014: 47-56)

#### 3.1.1 CONTEXT HISTÒRIC (SINGER, 2014: 47-56)

El Brasil va ser afectat als anys vuitanta per la greu crisi financera que la contracció de la demanda dels Estats Units va provocar als països de la perifèria. Els impactes sobre l'Amèrica Llatina van ser molt intensos per l'alt endeutament dels estats. Aquest endeutament, sumat a la caiguda

del comerç internacional, va fer impossible pagar el deute. Les polítiques de rigorosa austeritat imposades pels creditors van suposar retallades radicals de la despesa pública i van enfonsar l'economia del Brasil en una recessió profunda que es va prolongar durant dues dècades.

El Brasil, sotmès a una dictadura militar, va enfrontar-se a una situació de desocupació massiva amb l'empobriment de milions de famílies que es van haver de refugiar a les *favelas* o viure als carrers. El país no estava preparat per donar assistència a famílies privades de qualsevol mitjà de subsistència.

Càritas<sup>34</sup> va ser la primera a moure's amb el suport internacional de països menys afectats per la crisi. Va finançar milers de petits projectes que van rebre el nom de projectes alternatius comunitaris (PAC). Aquestes iniciatives oferien l'oportunitat d'organitzar-se en grups de producció col·lectiva a les persones beneficiàries i van acabar sent les llavors de l'economia solidària.

L'exemple de l'Església catòlica va inspirar altres sectors socials com els sindicats, que van començar a organitzar les primeres cooperatives d'extreballadores d'empreses en processos de fallida. Al mateix temps, va sorgir el Moviment dels Treballadors Rurals sense Terra (MST). Aquest moviment va passar organitzar a milers de famílies en situació precària per ocupar terres no conreades. La llei de terres vigent en aquell moment permetia que els terrenys no fets servir podien ser desapropiats per ser entregats a persones treballadores sense terra. Aquest fet, finalitzada la dictadura el 1985, va fer que s'iniciés la reforma agrària. A més, el MST va decidir que les famílies formarien cooperatives de producció agropecuària. En pocs anys hi havia milers de famílies organitzades a diferents regions del país.

Professorat i alumnat de les universitats es van unir a les Incubadores de Cooperatives Populars. La seva funció era formar milers de grups d'homes i dones perquè posteriorment creessin cooperatives de treball per sortir de la pobresa. Les cooperatives de dones es van dedicar a la producció artesanal de vestits, aliments, plantes medicinals, entre altres. Les formades majoritàriament per homes es van dedicar a la producció agrícola en els assentaments de la reforma agrària i a la indústria, en empreses recuperades a les ciutats.

---

34 Organització dependent de l'Església catòlica dedicada a oferir assistència social.

Un altre grup social que es va organitzar en cooperatives va ser el recol·lector de materials reciclables de les escombraries. Estava format per persones molt pobres que recollien residus sòlids que servien a artesans per produir una gran quantitat d'objectes. Actualment el Moviment Nacional de Recol·lectors de Material Reciclable ocupa entre 800.000 i un milió de persones. Un 10% estan organitzades en cooperatives, algunes de les quals contractades per administracions públiques per separar residus sòlids reciclables.

Durant els anys vuitanta i inici dels noranta, l'incipient moviment de l'economia solidària era pràcticament ignorat per l'opinió pública brasilera. El seu potencial va començar a ser reconegut quan es va incloure en el programa de govern de Lula da Silva com a candidat a la presidència de la República a les eleccions de 2002.

### 3.1.2 LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES D'ECONOMIA SOLIDÀRIA AL BRASIL

A l'inici del seu mandat, da Silva va crear la Secretaria Nacional d'Economia Solidària (SENAES), que pertany al Ministeri de Treball i Ocupació. El 2003 la meitat de treballadors estaven contractats legalment al Brasil. L'altra meitat estava formada per persones autònomes, aturades i un nombre important de persones treballadores informals. Amb una taxa d'atur elevada, els treballadors s'havien de sotmetre a treballs informals. Per evitar sancions, algunes empreses obligaven els treballadors a registrar-se com a membres de cooperatives falses. No ser contractada la persona directament per l'empresa provocava un buidatge de drets del 50% del seu cost (vacances, hores extres, salari mínim,...).

Davant d'aquest fet, una primera funció de la SENAES va ser mostrar que hi havia altres cooperatives autèntiques a la resta de ministeris del Govern federal. Una de les primeres accions va ser donar suport al Fòrum Brasiler d'Economia Solidària, que va reunir la totalitat de cooperatives i entitats de suport i foment de l'economia solidària al Brasil. Després d'aquest esdeveniment, van rebre un allau de sol·licituds de suport.

Una de les prioritats de la SENAES va ser la lluita contra la pobresa. En aquesta línia d'actuació, va tractar de fomentar l'autoocupació col·lectiva de persones associades a cooperatives com les esmentades (agrupacions informals d'homes i dones en àrees urbanes, treballadors

rurals sense terra, etc.). Coraggio assenyala que els documents de política estatal veuen l'economia solidària com una via per resoldre l'atur abans que convertir-se en una opció estructural de creació d'una "altra economia" (CORAGGIO, 2013: 4).

Però, per fer més efectives les seves polítiques, la SENAES va convocar el 2004 la Primera Trobada Nacional d'Iniciatives d'Economia Solidària a Brasília, que va permetre inserir la SENAES dins la realitat econòmica, social, cultural i política del país. Hi van participar 1.400 persones representants de diferents iniciatives, fet que va permetre reunir en el mateix espai persones camperoles, operàries, artesanes, pescadores, indígenes, incubadores universitàries i moviments socials en lluita contra l'opressió, entre altres. En aquesta trobada la SENAES va decidir que l'economia solidària podria ser un instrument vàlid per promoure el desenvolupament local de les comunitats pobres.

Entre els projectes als quals ha donat suport la SENAES amb la seva acció política, en destaquem els següents:

#### *Quilombolass*

*Quilombolass*<sup>35</sup> són les comunitats rurals de descendents d'esclaus que es van mantenir durant generacions aïllades. L'estratègia seleccionada va ser l'endodesenvolupament. És a dir, el desenvolupament produït per l'esforç coordinat dels membres de la mateixa comunitat, sense dependència d'inversions externes, tant fons públics com privats.

Cada comunitat triava una persona que seria l'agent local de desenvolupament, un cop fes una formació en economia solidària i endodesenvolupament a càrrec de la SENAES. La funció de l'agent local era mobilitzar la seva comunitat i organitzar plans de desenvolupament econòmic creant cooperatives. Aquest programa va ser desdoblant en diferents sectors: etnodesenvolupament (comunitats tradicionals i indígenes), desenvolupament feminista amb l'objectiu de fomentar la creació de cooperatives formades per dones i un tercer sector es va dedicar al desenvolupament de comunitats formades per joves.

#### *Finances solidàries*

Un repte fonamental de l'economia solidària és l'accés a capital. Per tant, una de les polítiques públiques que va obtenir millors resultats va

---

35 Reconegudes a partir de la Constitució de 1988 com a titulars del dret a la possessió col·lectiva de la terra, dret idèntic al reconegut a les comunitats indígenes.



ser la promoció de les finances solidàries. Estan constituïdes per tres tipus d'entitats autogestionàries: bancs comunitaris de desenvolupament, fons rotatius solidaris i cooperatives de crèdit.

#### *El banc comunitari de desenvolupament*

Està format en general per la població d'un barri (centenars o milers de famílies generalment en situació de pobresa). S'especialitza a finançar iniciatives d'economia solidària dels membres de la comunitat a la qual pertany el banc. Per disposar de recursos per finançar projectes, el banc emet la pròpia moneda social. L'ús de la moneda social és estimulada per comerços del barri, línies de busos i altres empreses de serveis perquè ofereixen descomptes a les persones que la utilitzen. D'aquesta forma el veïnat prefereix comprar al barri, la qual cosa estimula el desenvolupament de cooperatives de producció i serveis al territori d'actuació del banc.

#### *Els fons rotatoris solidaris*


Són creats per famílies amb vincles d'amistat o parentiu. Cada família vinculada al fons ingressa certa quantitat mensual. Quan el fons arriba a la quantitat que la comunitat ha decidit, se sorteja entre totes les famílies. La família que rep el fons el fa servir per a millores productives que li han de permetre viure millor: cisterna d'aigua, llavors, animals, etc. Totes les famílies segueixen aportant al fons, inclosa la família beneficiada, que ja no optarà a més al fons fins que la resta de famílies no hi hagin accedit. Aquesta forma de finançament comunitari tradicional es fa servir arreu del món entre persones empobrides i és molt efectiva. La col·lectivització dels petits estalvis va permetent a les famílies abandonar la pobresa. Probablement el benefici més important és que es mantingui el vincle de confiança i solidaritat entre les famílies.

#### *Les cooperatives de crèdit*

Són intermediaris financers legalment formalitzats i supervisats pel Banc Central. Tenen millors condicions econòmiques que les dels fons rotatoris solidaris. Al Brasil una gran part de les cooperatives estan formades per famílies agricultores propietàries de la terra que conreen. Ofereixen els mateixos productes financers que la banca tradicional. Assoleixen importància perquè donen accés a préstecs públics subsidiats a petits agricultors sense recursos mitjançant el Programa nacional d'enfortiment de l'agricultura familiar.

### 3.1.3 ALGUNES DADES SOBRE L'ECONOMIA SOLIDÀRIA AL BRASIL (SCHIOCHET, 2014: 175-189)

Per dimensionar millor la participació relativa de les cooperatives en la societat brasilera, presentem algunes dades numèriques. Segons la Relació Anual d'Informació Social (RAIS Any Basi 2011), hi ha 24.217 establiments cooperatius i el 63,4% estan concentrats en dues regions del país (el sud-est i el sud). Els establiments cooperatius empen més de 313.000 persones treballadores (una mitjana de 13 persones ocupades per establiment). És important assenyalar que no hi ha informacions oficials pel que fa a la quantitat de persones sòcies de les cooperatives. Les úniques dades disponibles són les de l'Informe anual de l'Organització de les Cooperatives Brasileres (OCB). D'acord amb aquest document, hi ha prop de 9,8 milions de persones associades, de les quals 4,9 milions (50%) són sòcies de cooperatives de crèdit.

 Cooperativas en Brasil (Establecimientos y Vínculos por Regiones)

Región	Estab.	%	Empr.	%2
Norte	1.148	4,7	8.510	2,7
Nordeste	3.193	13,2	23.423	7,5
Sudeste	9.359	38,6	110.148	35,1
Sur	8.416	34,8	145.230	46,3
Centro-Oeste	2.101	8,7	26.273	8,4
Brasil	24.217	100,0	313.584	100,0

Pel que fa a les activitats econòmiques dutes a terme per les cooperatives, segons la RAIS predominaven les activitats de comerç (23,75%), financeres (20,7%) i de serveis. Les activitats agropecuàries corresponen al 7% dels establiments.


**Cooperativas (Establecimientos y Empleados por Actividades Económicas)**

Actividad Económica	Estab.	%	Empr.	%2
Comercio, Reparación de Vehículos	5.728	23,7	70.955	22,6
Actividades Financieras	5.001	20,7	75.763	24,2
Otras Actividades de Servicios	3.373	13,9	7.172	2,3
Industrias de Transformación	2.211	9,1	79.876	25,5
Transporte, Almacenamiento	2.070	8,5	12.304	3,9
Agricultura, Pecuaria, Producción Forestal, Pesca y Acuicultura	1.691	7,0	9.189	2,9
Salud Humana y Servicios Sociales	1.359	5,6	40.618	13,0
Actividades Administrativas y Servicios Complementarios	727	3,0	2.458	0,8
Educación	549	2,3	3.759	1,2
Otras Actividades	1.534	6,3	11.490	3,7
Total	24.217	100,0	313.584	100,0

Fuente: RAIS (Año Base 2011)

### 3.2 L'economia solidària a l'Argentina (ABRAMOVICH; VÁZQUEZ, 2007: 121-145)

La crisi de 2001 va donar una nova dimensió al desenvolupament de l'economia social i solidària a l'Argentina. A continuació n'explicarem dues experiències destacades. D'una banda, les empreses recuperades; de l'altra, els mercats d'intercanvi. Abans d'analitzar aquestes dues experiències, és important exposar el context històric previ.

#### 3.2.1 CONTEXT HISTÒRIC

L'Argentina, des de la dècada dels quaranta i fins a la meitat dels setanta, tenia una societat relativament equitativa, amb uns baixos nivells d'atur, estructurada entorn de dos grans eixos d'integració social: el treball as-salariat organitzat col·lectivament i un conjunt de serveis públics estatals universalitzats: salut, educació, jubilacions, etc.

Ara bé, aquest cicle va patir un cop ben fort que marcaria un canvi en el dibuix del país a partir del cop d'estat i la posterior dictadura que es va allargar des del 1976 fins al 1984. Des d'aquells inicis i durant dues dècades, es va instaurar un nou patró estructural que es basava en una obertura indiscriminada de l'economia cap a l'exterior, la desindustrialització productiva, el desmantellament i la privatització de l'estat o el deteriorament dels serveis públics. Aquest canvi estructural es va aprofundir als noranta amb l'aplicació de polítiques neoliberals.

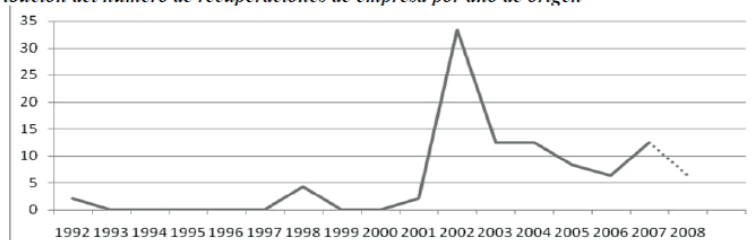
El canvi en la distribució de la riquesa, que va passar a concentrar-se en les elits, va provocar un fort deteriorament de les condicions de vida (s'incrementa molt el creixement dels nivells de pobresa) i de treball de les majories socials (augment de la taxa de desocupació), que afecta de forma més intensa les regions més densament poblades, com són les perifèries de les grans ciutats. El moment culminant per l'Argentina se situa en el *corralito* viscut l'any 2001.

### 3.2.2 LES EMPRESES RECUPERADES I AUTOGESTIONADES PER TREBALLADORS

Les empreses recuperades són aquelles que han estat abandonades per les persones propietàries o estan en procés de fallida i són ocupades per les persones treballadores que les han tornat a posar a produir. Aquest no és un nou fenomen en el cas argentí, ja que quatre dècades abans n'hi havia exemples. Això sí, no serà fins a la crisi del 2001 que adquiriran molta importància (el 65% de les empreses recuperades registrades ho van ser entre els anys 2001 i 2003).

El nombre d'empreses recuperades oscil·la molt entre les diverses fonts. Entre 127 i 180 seria la quantitat d'empreses recuperades que ocupen de forma estimada, entre 10.000 i 12.000 persones. La major part de les empreses recuperades són manufactureres, tot i que també n'hi ha de comercials, de transport i de serveis.

Es tracta d'una sortida defensiva dels treballadors, ja que no s'apropien de grans fàbriques en un context econòmic de producció i creixement. Tanmateix, donar resposta al problema social de l'atur per aquesta via provoca una redefinició de les relacions entre el capital i el treball, i posa en qüestió la vigència del dret de propietat, enfrontat a la legitimitat de les persones a accedir a una feina.

*Distribución del número de recuperaciones de empresa por año de origen*

Fuente: Rebón J. y R. Salgado, 2009.

Font: Pastore (2007): p.24

L'any 2001 es va crear el Moviment Nacional d'Empreses Recuperades (MNER), que és una organització que es declara transversal, representativa i democràtica. Reuneix el 60% de les empreses recuperades i tracta de donar suport en la recuperació d'empreses que entren en crisi. El 2003 va aparèixer el Moviment Nacional de Fàbriques Recuperades pels Treballadors (MNFRT), amb menys representativitat. Una aportació fonamental d'aquests moviments és la implicació en xarxes polítiques i culturals més àmplies, que els va permetre penetrar en el camp de la lluita política.

### 3.2.3 LA CONSTRUCCIÓ DE MERCATS I MONEDES SOCIALS

L'experiència denominada bescanvi consisteix en la creació de mercats socials que funcionen amb una moneda social. El ressorgiment de formes d'intercanvi que no utilitzin diners de curs legal per realitzar les transaccions resulta absolutament raonable quan amplis sectors de la població queden exclosos del consum als mercats convencionals perquè no tenen ingressos monetaris, encara que sí tenen recursos productius (capacitat de treball o mitjans de producció) per produir béns o serveis capaços de satisfer necessitats encara que no siguin competitius als mercats. També pot passar que el bescanvi no només consisteixi en operacions individuals i ocasionals d'intercanvi sinó que s'estengui a xarxes de persones o comunitats que s'organitzen per intercanviar béns i serveis sistemàticament que atenguin les seves necessitats recíproques.

La moneda social és creada, distribuïda i administrada per les mateixes persones usuàries, que la fan servir per fer intercanvis dins d'un

determinat lloc i horari acordats. La moneda és acceptada per totes les persones membres de la xarxa d'intercanvi com a valor de canvi.

En una primera etapa, les xarxes d'intercanvi van sorgir amb una doble intenció. D'una banda, reconèixer capacitats de treball i intercanvi de productes entre sectors de la població exclosos pel mercat laboral amb necessitats urgents sense atendre per la manca d'ingressos. D'una altra, construir un moviment alternatiu adherit a certs valors amb la intenció explícita de basar les accions en la solidaritat, en el reconeixement mutu interpersonal i en la autogestió responsable i participativa.

Com es pot veure al quadre inferior, els mercats d'intercanvi van acabar involucrant 2,5 milions de persones el 2002. Aquesta dada ens mostra com el bescanvi va ser una experiència d'integració social, econòmica i cultural per a milions de persones argentines excloses. Per a moltes persones l'experiència va durar uns mesos, per a d'altres encara continua vigent.

Cuadro 1.  
Síntesis de la evolución de la magnitud del trueque<sup>a</sup>

Año	Cantidad de nodos	Número de personas involucradas	Número de socios promedio por nodo
1995	1	20 (mayo)	Entre 10 y 20
1996	17	400	Entre 10 y 30
1997	40	2 500	Entre 10 y 100
1998	83	5 500	Entre 20 y 300
1999	200	20 000	Entre 40 y 400
2000	400	85 000	Entre 50 y 1 500
2001	1 800	800 000	Entre 150 y 4 000
2002	5 000	2 500 000	Entre 150 y 20 000

<sup>a</sup>Si bien esta información cuantitativa muestra discordancias con otros datos existentes, es la única información sistematizada y calculada de la misma forma para el total del país. Algunas fuentes llegaron a hablar de hasta 5 o 6 millones de personas relacionadas con el trueque en el año 2002. Esto incluye no sólo a las personas que participaron de los intercambios, sino también a sus familias, que estarían "relacionadas mas indirectamente" con el trueque.

Fuente: R. Gilardi, 2003, "Redes de trueque", en Documentos de Apoyo del Seminario-Taller "La economía social en Argentina. Nuevas experiencias y estrategias de institucionalización".

### 3.3 L'economia popular solidària a l'Equador (CORAGGIO, 2011: 327-338)

La Constitució equatoriana defineix l'economia com el sistema d'institucions, valors, normes i pràctiques que organitzen els processos de producció, distribució, circulació i consum dins d'una xarxa de relacions de cooperació dels treballs humans entre ells i amb la naturalesa amb l'objectiu de reproduir i desenvolupar la vida, garantint les condicions materials necessàries per a la subsistència de totes i garantir la reproducció de la vida intergeneracional. Per vetllar des de la institució, és necessari combinar els principis següents: subsistència per la producció pròpia, reciprocitat, redistribució, intercanvi i planificació.

La Constitució estableix que “el sistema econòmic és social i solidari”, i reubica el desenvolupament a partir dels objectius que ha de tenir: millorar la qualitat i l'esperança de vida i construir un sistema econòmic just, democràtic, productiu, solidari i sostenible, basat en la distribució igualitària dels beneficis del desenvolupament, dels mitjans de producció i en la generació de treball digne i estable.

És el *sumak kawsay* (bon viure), doncs, la forma d'assumir aquesta reproducció ampliada de la vida. És un concepte col·lectiu, una forma de viure en convivència, que el poble equatorià va concretant al llarg de la història i que no es resumeix en les preferències dels consumidors limitats per l'escassetat dels seus recursos. A més, la Constitució equatoriana estableix que les polítiques públiques hauran de ser definides participativament.

#### 3.3.1 EL MERCAT I ELS ACTORS ECONÒMICS

Sota la perspectiva de l'economia social i solidària a Amèrica Llatina, des de la societat i la institucionalitat s'ha de vetllar per impedir que el mecanisme global de mercat s'autonomitzi i es naturalitzi com “l'economia”, generi conseqüències socials negatives en què no hi hagi actors responsables i es dilueixi en els “mercats”. Alhora, no es pot negar l'eficàcia (limitada) del mercat com a institució de coordinació parcial de diverses iniciatives fragmentàries, sent conscients que les externalitats negatives que impacten sobre altres actors, o sobre la societat i la naturalesa, no poden ser evitades pel mateix mercat, si es deixa lliure. Per tant, el mercat ha de ser regulat. L'article 275 afirma clarament el principi de planifica-

ció, en un moment en què el neoliberalisme ha pretès eradicar qualsevol intent d'interferència amb el lliure mercat.

La Constitució de l'Equador reconeix una economia mixta amb una pluralitat d'actors i de treballs:

1. Empreses privades amb afany de lucre, estructurades per una relació capital/treball.

2. Empreses públiques i ens de l'estat productores de béns, serveis i, en particular, de béns públics amb la finalitat d'assegurar la cohesió social i la redistribució per garantir el camí cap al bon viure.

3. Cooperatives, associacions sense ànim de lucre i comunitats, formes d'organització basades en les relacions comunitàries heretades o construïdes des de l'associació lliure de treballadors, denominades *economia popular i solidària*.

4. Domèstiques, que reconeixen les formes de treball productor de béns i serveis per a l'autoconsum, en particular les economies de les cures a les unitats domèstiques o les seves extensions a través de l'associació o xarxes de comunitat.

5. Familiars, que inclouen tota mena d'activitats d'emprenedoria organitzades al voltant del treball familiar.

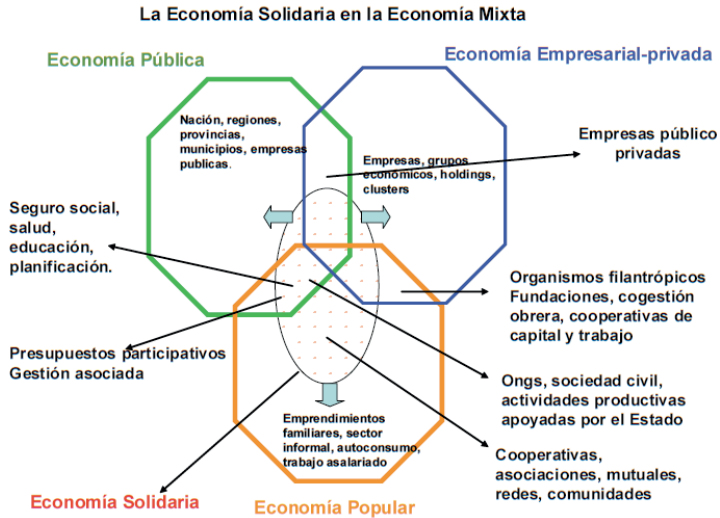
6. Autònomes, que engloben una diversitat de treballs autònoms d'individus no associats.

L'interès individual i la retroalimentació amb el mercat no es neguen, però apareixen altres pautes de relació no mercantilistes, a més de la reciprocitat, la redistribució i la solidaritat. Es tracta de construir una economia amb mercat, no de mercat, per superar la tendència a construir una societat en què l'èxit o el fracàs en el joc del mercat sigui definitòria.

### 3.3.2 EL SISTEMA ECONÒMIC SOCIAL I SOLIDARI, L'ECONOMIA POPULAR I EL DESAFIAMENT DE LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES

La Constitució de l'Equador tracta el sistema econòmic en conjunt, incloent-hi els sectors d'economia popular, empresarial capitalista i pública. Aquest sistema ha d'estar orientat cap a la producció de les bases materials que han de fer possible el bon viure i desenvolupar la coresponsabilitat de tots. En aquest sentit, l'economia solidària no es limita a les formes populars, també inclou les formes públiques i formes de solidaritat asimètrica pròpies de la filantropia empresarial o d'altres organitzacions de la societat civil. (*Vegeu el diagrama de Coraggio.*)





Esquema: Coraggio (2011) p. 340

A fi de consolidar, desenvolupar i complexificar l'economia popular i solidària, s'ha de propiciar l'associació, la cooperació i formes no destructives de competència entre els actors de l'economia popular en sentit ampli, superant la separació entre polítiques socials i polítiques econòmiques. A l'hora de definir polítiques s'ha de superar la temptació burocràtica de posar ordre en un món bàsicament informal, amb l'objectiu d'empènyer aquestes iniciatives cap al camí unívoc de les empreses capitalistes.

Per tant, un repte fonamental del govern és entendre que no hi ha models lineals en l'economia social i solidària que es puguin mapar. Hi ha un ampli camp d'acció que ha de permetre l'experimentació i l'aprenentatge, i per això es necessiten espais públics plurals i democràtics.

En aquest sentit, el Govern de l'Equador ha aprovat la Llei d'economia popular i solidària (CORAGGIO, 2013: 8-9). Aquesta llei estableix que l'economia popular solidària està integrada per associacions, cooperatives i comunitats, però també hi afegeix les unitats econòmiques populars (UEP). Les UEP són organitzacions no formals, no necessàriament solidàries de l'economia popular, com les emprendories unipersonals, familiars, domèstiques i tallers artesanals.

### 3.4 Bolívia i l'economia d'arrel comunitària (viure bé) (CORAGGIO, 2013: 7-8)

El Moviment cap al Socialisme (MAS) va iniciar el seu govern l'any 2005, amb Evo Morales com a primer president indígena. Aquest govern arriba després d'anys de lluites i resistències des dels moviments socials amb un protagonisme rellevant dels pobles originaris, amb una base de lluita sindical. Entre les lluites més destacades hem de fer esment de la “guerra de l'aigua” en resposta contra la privatització de l'aigua iniciada l'any 2000. També la lluita per la legalització de la coca l'any 2002 i la guerra en defensa de la nacionalització del gas que va enderrocar el Govern anterior. Totes aquestes lluites fan pensar en un govern que ha de tenir en la centralitat l'economia solidària amb arrel comunitària, que recull els preceptes del concepte *viure bé*.

En aquest sentit, en arribar al poder, Evo Morales va convocar una Assemblea Constituent que va proclamar una nova Constitució l'any 2009. Aquesta text recull en a l'article 306 que l'economia plural està conformada per les formes d'organització econòmica: comunitària, estatal, privada i social cooperativa, i s'articula segons els principis de complementarietat, reciprocitat, solidaritat, redistribució, igualtat, seguretat jurídica, sostenibilitat, equilibri, justícia i transparència. L'economia social i comunitària complementarà l'interès individual amb el viure bé col·lectiu. Es dona centralitat a la redistribució dels excedents econòmics mitjançant la provisió de béns públics i la inversió productiva, s'assigna a l'Estat el paper de dirigir els processos econòmics i es recupera el principi de planificació.

Segons Coraggio, el nou marc constitucional prioritza les formes econòmiques centrades en el treball autogestionat que componen l'economia popular. Tot i que no es pot oblidar el context de base classista i regional de l'oposició, que està en contra d'aquesta mena de canvis estructurals i en dificulta la posada en marxa. Tanmateix, la situació de partida, amb un 45% de pobresa extrema, fa que el Govern prioritzi la implementació de polítiques socials de redistribució mitjançant la inversió en serveis bàsics a la població (salut, educació, sanejament, pensions) abans que promocionar l'activitat productiva.

Alhora, d'una banda, s'avança per atorgar personalitat jurídica a les comunitats, condició necessària perquè l'estat pugui assignar recursos i

contractar-les. I de l'altra, a partir del nou enfocament que dona la Constitució a l'accés a la terra i la limitació de latifundis improductius, que són entregats a persones camperoles i indígenes. En aquesta línia d'acció, fins al 2013 s'havia revertit la propietat de fins a 52 milions d'hectàrees.

### 3.5 Veneçuela: reconstrucció econòmica liderada des de l'estat (CORAGGIO, 2013: 4-7)

Durant els darrers catorze anys de govern d'Hugo Chávez primer i de Nicolás Maduro després, s'han fet servir moltes formes diferents d'anomenar l'economia solidària: economia social, comunal, popular, etc. A través d'ells ha anat evolucionant: ha passat en una primera fase de tractar de democratitzar el mercat a l'economia pública, basada en empreses associatives i microempreses autogestionades, fins a l'actual fase del *soci-alisme del segle XXI*.

La nova Constitució veneçolana recull a l'article 308 que l'estat ha de protegir i promoure la petita i mitjana indústria, les caixes d'estalvi, l'empresa familiar, la microempresa i qualsevol forma d'associació comunitària per al treball, l'estalvi i el consum, sota el règim de la propietat col·lectiva amb l'objectiu d'enfortir el desenvolupament econòmic del país.

Aquestes iniciatives de propietat col·lectiva es veuran enfortides per la Llei orgànica del sistema econòmic comunal, que té per objectiu establir normes i principis per fer funcionar el sistema econòmic comunal. A més de fonamentar la nova economia des dels principis de l'economia solidària (democràcia participativa, complementarietat, autogestió, cooperació, solidaritat...), s'incentiva una organització i articulació des de les comunes com a territoris amb el projecte propi i la capacitat d'autogestió mitjançant els consells i comitès comunals. Es reconeixen i promouen les relacions de bescanvi entre comunes i les diferents iniciatives empresarials. Les iniciatives empresarials proposades no atenen la realitat, tenen la vocació d'obrir el ventall a noves formes d'economia solidària. Des d'empreses de propietat social directa comunal fins a empreses mixtes de propietat social indirecta comunal en què el poder públic és el propietari. D'unitats productives familiars a grups d'intercanvi solidari formats per persones consumidores proactives (productores i consumidores a la vegada), que intercanvien a partir de la moneda local pròpia, la qual manté un valor de referència amb la moneda de curs legal.

Amb aquest enfocament de l'economia solidària s'aconsegueix crear noves relacions socials, ja que els treballadors són propietaris dels seus projectes empresarials i alhora formen part de les seves comunitats. També es tracta de substituir les importacions de certs components de la cistella bàsica, propiciant certa autarquia local i fugint dels models d'integració local a través de l'exportació.

### 3.5.1 DEL DISSENY DE LA POLÍTICA A LA PRÀCTICA POLÍTICA

El primer de tot és reconèixer que la història de la societat veneçolana mostra una organització prèvia feble. Això dificulta la posada en marxa d'una política econòmica pública basada en el desenvolupament endogen des dels territoris, articulat en tota mena d'iniciatives populars, tant empreses comunitàries com mixtes. Davant d'aquest repte i tenint en compte la manca d'organització prèvia de la societat veneçolana, el Govern veneçolà diposita en el Ministeri del Poder Popular el lideratge i la coordinació nacional de la iniciativa, tot i que sembli contrari a la lògica de la descentralització territorial propugnada.

A banda de tenir una manca d'organitzacions que puguin proposar amb autonomia canvis, el país es troba amb un sistema burocràtic, resistent a aquestes noves propostes polítiques. Per combatre aquestes dificultats, s'ha dotat d'una gran quantitat de recursos a la formació de noves empreses de producció social, amb resultats molt inferiors als desitjats, amb un 10% dels projectes cooperatius impulsats en funcionament. Alhora, en la part institucional s'ha tractat de generar una nova institució a causa de la incapacitat per transformar la ja existent. Aquest nou govern ha comptat amb les *misiones*, estructures paral·leles a l'estat, encarregades d'estimular iniciatives econòmiques des de les comunitats. En aquest sentit, s'ha de fer esment dels esforços d'aquests governs per incentivar i generar processos endògens per resoldre les necessitats locals respecte del model exportador que impera a escala mundial.

De totes formes, no podem oblidar que els esforços per incentivar aquests models econòmics es basen en els impostos recaptats de la producció i exportació de petroli. Per tot el que s'ha explicat, es podria afirmar que Veneçuela és un cas d'institucionalització de dalt a baix, des de l'estat fins a la societat.

## 5. Conclusió

La realitat econòmica d'Amèrica Llatina no depèn de la riquesa en recursos naturals, de la competitivitat en la formació de capital humà, de les infraestructures o de la capacitat per acumular capital que li permeti desenvolupar reptes de futur.

Amèrica Llatina durant segles ha patit diverses onades de colonització de les economies centrals, que han espoliat i condemnat les poblacions a viure situacions d'extrema pobresa a través de la desposseïció. D'entre les eines més importants de colonització i espoli, la crisi del deute extern va tenir un paper clau per generar les condicions necessàries per aplicar unes polítiques de xoc que havien de servir de laboratori al món per a allò que alguns ja anomenem avui *capitalisme feudal* (com a evolució de la *globalització neoliberal*).

Els *plans d'ajustament estructural* dels anys noranta fins a principis del segle XXI van ser la clau juntament amb les dictadures que amb anterioritat van aplanar el camí. Plans d'ajustament que —cal recordar— eren recomanacions del Fons Monetari Internacional i el Banc Mundial per permetre als països altament endeutats renegociar el pagament del seu deute. La recepta dels plans d'ajustament estructural sempre responia al mateix patró i tenia com a principal objectiu la reducció del paper de l'estat. Per això, la reducció del personal funcionari en àmbits com l'educació i la salut, que només poden generar precarització de la població. S'enllaçava amb la venda de sectors clau de l'economia a través de la privatització de serveis públics com el subministrament d'aigua i energia o les telecomunicacions. O la venda d'empreses públiques estratègiques com les petrolieres. Totes aquestes accions encaminades a reduir el pes de l'estat i la seva despesa, per aconseguir ingressos ràpids que permetessin fer front al pagament del deute. Aquelles polítiques patrocinades i controlades pel Fons Monetari Internacional i el Banc Mundial van aconseguir consolidar el que molts economistes anomenem *la dècada perduda*.

Aquelles polítiques van tenir uns guanyadors i uns perdedors. Els perdedors van ser les classes populars, les comunitats indígenes. Tots van veure com l'accés a una vida digna quedava barrat, bé per la pèrdua de cobertures dels sistemes socials, bé per la privatització de companyies que comportava acomiadaments massius de treballadors en nom de la competitivitat o la devastació d'espais naturals, hàbitat de moltes comunitats

indígenes. Amèrica Llatina té avui una enorme massa de persones pobres i indigents (entre el 35% i el 60%, al voltant de 180 milions de persones).

Els grans beneficiats d'aquelles polítiques van ser i ho segueixen sent les grans empreses transnacionals i en especial les transnacionals espanyoles. Es van trobar amb una gran capacitat de palanquejament financer no pagat, però alhora amb un poder econòmic insuficient per competir en el mercat europeu, però no per desembarcar a Amèrica Llatina. Cal recordar que la majoria d'aquestes empreses havien estat empreses públiques privatitzades als mateixos noranta (Endesa, Telefónica, Repsol, etc.).

Aquelles condicions socials i econòmiques han fet que l'Amèrica Llatina sigui el continent de l'economia social i solidària. La pauperització de la població va portar a diverses iniciatives populars autogestionades per mirar de sortir de la situació d'extrema pobresa a la qual es veia avesada. Aquestes iniciatives han tingut diferents formes a cada país, com hem pogut comprovar al llarg d'aquest article: fàbriques recuperades per treballadors i mercats socials a l'Argentina; les persones recol·lectores de materials reciclables de les escombraries, els fons rotatoris solidaris o el Moviment dels Treballadors Rurals sense Terra (MST) al Brasil.

Alhora, l'onada de canvis del signe polític dels governs d'alguns països aquí estudiats han permès acompanyar aquestes iniciatives des de les institucions públiques amb enfocaments ben diversos. Com s'ha pogut comprovar al llarg de l'estudi, tots els governs han incorporat a les seves constitucions de formes diverses l'economia solidària i els seus principis com la forma d'ordenar l'economia. En aquest sentit, en països com Bolívia o l'Equador, a més, s'han reconegut formes d'entendre l'economia holístiques d'arrel comunitària com el concepte viure bé bolivià o el *sumak kawsay* (bon viure). Des d'aquestes bases, es promou un canvi de sistema econòmic. L'economia deixa de gestionar l'escassetat de recursos des d'una visió reduccionista de mercat i lliure competència per passar a una visió integradora que garanteixi la reproducció de la vida en sentit ampli: treball digne que garanteixi condicions de vida de les persones i del medi ambient.

Ara bé, quan se centra l'atenció en el desenvolupament de polítiques públiques per al desenvolupament, és més difícil trobar un denominador comú, ja que cada govern de cada país, a partir del context social

i econòmic que conforma la seva realitat, ha decidit prendre mesures ben diferenciades que han tingut resultats diversos. Veiem com el Brasil ha intentat en tot moment fer polítiques que acompanyin processos ja engegats (de baix a dalt) i, en canvi, Veneçuela, per la situació de partida de la seva realitat social, poc avesada a l'autogestió, ha promogut la creació de cooperatives des del govern amb poca supervivència dels projectes. Alhora, en casos com el bolivià, àmplies parts de la població vivia en situacions de pobresa i han començat per polítiques assistencials redistributives, i no ha estat prioritària la implantació de polítiques de desenvolupament vinculades a l'economia solidària.

Per tant, l'economia solidària, en les diferents formes, aglutina avui un ampli ventall d'iniciatives econòmiques que posen en el centre de les seves actuacions les persones i el medi ambient, i mostren que poden ser una alternativa postcapitalista al model dominant.

## Referències bibliogràfiques

- ABRAMOVICH, A.L.; VÁZQUEZ, G. (2007). “Experiencias de la Economía Social y Solidaria en la Argentina”. *Estudios Fronterizos*, vol. 8, núm.15, gener-juny 2007, <<http://www.scielo.org.mx/pdf/estfr/v8n15/v8n15a5.pdf>> [pàgina visitada el 21 de febrer de 2016].
- ARRUDA, M. (2005). *Humanizar lo infrahumano*. Barcelona: Editorial Icària, col·lecció Antrazyt, núm. 225 .
- CORAGGIO, J.L. (2011). “Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital”. Abya Yala (Universidad Politécnica Salesiana) y Flacso Ecuador. Quito, juliol de 2011 <[http://biblioteca2012.hegoa.efaber.net/system/ebooks/19999/original/Trabajo\\_antes\\_que\\_capital.pdf?1434023854](http://biblioteca2012.hegoa.efaber.net/system/ebooks/19999/original/Trabajo_antes_que_capital.pdf?1434023854)> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016].
- CORAGGIO, J.L. (2013). “La presencia de la economía social y solidaria (ESS) y su institucionalización en América Latina”. Preparat per als Estados Generales de la Economía Social y Solidaria, París, 17-19 de juny de 2011 i modificat per a la conferència d'UNRISD sobre “Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Ginebra, 6-8 de maig de 2013. <[http://www.unrisd.org/80256B42004CCC77/%28httpInfoFiles%29%2F6C316ABB64A13A7CC1257B720034103A/\\$file/JL%20Coraggio.pdf](http://www.unrisd.org/80256B42004CCC77/%28httpInfoFiles%29%2F6C316ABB64A13A7CC1257B720034103A/$file/JL%20Coraggio.pdf)> pàgina visitada el 21 de febrer de 2016

- DAMASIO, A.R. (2011). *El error de descartes*. Destino.
- GARCÍA, J. *et alii* (2001). *La dimensió cooperativa*. Barcelona: Icària Editorial, Antrazyt núm. 168.
- GARCÍA, J. (2009). *Crisis capitalista y economía solidaria: Una economía que emerge como alternativa real*. Barcelona: Icaria Editorial, Antrazyt, núm. 300.
- GARCÍA, J. (2012). *Adéu, capitalisme. 15M-2031*. Barcelona: Icaria Editorial, Antrazyt núm. 376.
- GUERRA, P. (2010). “La economía solidaria en Latinoamérica”. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, núm. 110 2010, pàg. 67-76. <[http://base.socioeco.org/docs/la\\_economia\\_solidaria\\_en\\_latinoamerica\\_p\\_guerra.pdf](http://base.socioeco.org/docs/la_economia_solidaria_en_latinoamerica_p_guerra.pdf)> [Pàgina visitada el 20 de febrer de 2016]
- LETÉLIER, E. (2010). “Economía solidaria en América Latina: una década ganada” <[www.fbes.org.br/index.php?option=com\\_content&task=view&id=5025&Itemid=62](http://www.fbes.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=5025&Itemid=62)> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016]
- FONDAZIONE SEZIONE INTERNAZIONALE LELIO E LISLI BASSO ISSOCO (2010). *La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos (Sentencia)*, Transnational Institute (TNI) en nom de la Red Birregional Europa - América Latina y el Caribe, Enlazando Alternativas. Madrid. <[http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/TPP-verdict\\_es.pdf](http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/TPP-verdict_es.pdf)>
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. (2009). “Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: Historia de una asimetría normativa”. Bilbao: Hegoa y Observatorio de las Multinacionales en América Latina (OMAL). <[http://publicaciones.hegoa.ehu.es/assets/pdfs/203/Empresas\\_transnacionales\\_frente\\_a\\_los\\_derechos\\_humanos.pdf?1309420757](http://publicaciones.hegoa.ehu.es/assets/pdfs/203/Empresas_transnacionales_frente_a_los_derechos_humanos.pdf?1309420757)> [pàgina visitada el 20 de febrer de 2016]
- HINTZE, S. (ed.) *et alii* (2005). “Trueque y economía solidaria”. Universidad Nacional de General Sarmiento. <<http://www.flacsoandes.edu.ec/libros/digital/48972.pdf>> [pàgina visitada el 21 de febrer de 2016]



- PASTORE, R.E. (2010). “Un panorama del resurgimiento de la economía social y solidaria en Argentina”. <[http://base.socioeco.org/docs/a2.\\_ess\\_\\_pastore\\_unq.pdf](http://base.socioeco.org/docs/a2._ess__pastore_unq.pdf)> [pàgina visitada el 21 de febrer de 2016]
- RED INTERCONTINENTAL DE PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA (RIPES) (2015). “Visión global de la economía social solidaria: convergencias y contrastes en los conceptos, definiciones y marcos conceptuales”, febrero de 2015 <[http://www.ripess.org/wp-content/uploads/2015/02/RIPESS\\_Vision-Global\\_ESP1.pdf](http://www.ripess.org/wp-content/uploads/2015/02/RIPESS_Vision-Global_ESP1.pdf)> [Pàgina visitada el 20 de febrer de 2015]
- SCHIOCHET, V. (2014). “Perfil económico y contribuciones a la economía de los emprendimientos cooperativos y de la economía solidaria en Brasil”, dins de *La economía popular y solidaria. El ser humano sobre el capital 2007-2013*. Quito: Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La%20economia%20Popular%20y%20Solidaria%20El%20Ser%20Humano%20Sobre%20el%20Capital-1.pdf>> [pàgina visitada el 21 de febrer de 2016]
- SINGER, P. (2001). “Economía solidária: posibilidades e desafios”. Pro-posta núm. 88/89. Versió castellà: <[http://www.dhl.hegoa.chu.es/ficheros/0000/0179/economia\\_solidaria\\_posibilidades\\_y\\_desafios.pdf](http://www.dhl.hegoa.chu.es/ficheros/0000/0179/economia_solidaria_posibilidades_y_desafios.pdf)> [pàgina visitada el 21 de febrer de 2016]
- SINGER, P. (2014). “La economía solidaria en Brasil”, dins de *La economía popular y solidaria. El ser humano sobre el capital 2007-2013*. Quito: Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/La%20economia%20Popular%20y%20Solidaria%20El%20Ser%20Humano%20Sobre%20el%20Capital-1.pdf>> [pàgina visitada el 21 de febrer de 2016]

## Dades sobre els autors

### JESÚS CARRIÓN RABASCO

Economista, coordinador de la cooperativa jurídica Col·lectiu Ronda i membre del Col·lectiu RETS, on fa tasques d'investigació. Va pertànyer a l'Observatori del Deute en la Globalització i va ser professor associat de l'Escola Tècnica Superior d'Enginyeria de Barcelona, de la Universitat Politècnica de Catalunya. És membre del Consell d'Experts del segell d'assegurances ètiques ETHSI, que pertany a FETS (Finançament Ètic i Solidari).

### JOAN LLUÍS JORNET FORNT

Advocat laboralista, cofundador de la cooperativa jurídica Col·lectiu Ronda. Va col·laborar en la posada en marxa de Coop57 i és cofundador de CASAL (Centre Autogestionari de Solidaritat amb Amèrica Llatina) i de la Casa de la Solidaritat. Des dels principis col·labora amb la XES (Xarxa d'Economia Solidària de Catalunya) i amb la Fundació RIPESS Europa (Xarxa Intercontinental de Promoció de l'Economia Social i Solidària).

### GUERNICA FACUNDO VERICAT

Coordina la cooperativa LabCoop, dedicada a l'emprenedoria social cooperativa i la innovació social. És llicenciada en Ciències Polítiques i de l'Administració per la UAB, postgraduada en Gestió Aplicada al Desenvolupament Local per l'Institut d'Educació Contínua de la UPF i diplomada en Gestió i Administració Pública per la UPF. És sòcia de Coop57, Somenergia i Eticom, de la qual forma part del Consell Rector. Va iniciar la trajectòria professional l'any 1997 a l'Administració pública. És especialista en gènere i emprenedoria i autora d'El libro rojo de las mujeres emprendedoras.

# Políticas distributivas, movilidad social y desafíos para el trabajo decente en América Latina

Xavier Martínez-Celorrío

*Universitat de Barcelona*

## Resumen

Entre 2004 y 2014 la región latinoamericana ha experimentado un ciclo favorable de desarrollo conocido como la *década ganada*, donde han coincidido tres factores inéditos hasta ahora: un espectacular crecimiento económico, la estabilidad democrática con numerosos Gobiernos progresistas y nuevos programas distributivos de lucha contra la pobreza que se han activado con el trasfondo de los Objetivos del Milenio. El artículo realiza un balance de los progresos logrados en este período único de la historia latinoamericana que deja atrás los desastrosos resultados del neoliberalismo de la década de los años noventa y de las dictaduras militares de la década de los ochenta. En primer lugar, se contextualiza el ciclo de crecimiento 2004-2014, describiendo su dependencia extractiva y orientación exportadora y clasificando las diferentes realidades subregionales en tres grupos de países con alta, media y baja renta. En segundo lugar, se explica la movilidad social generada por la reducción de las tasas de pobreza, ambas favorecidas por la creación de empleo, por las remesas de la emigración y por los programas distributivos como Hambre Cero (Brasil), Prospera (México) y AUI-Asignación Universal por Hijo (Argentina). En tercer lugar, se analizan los desafíos que tiene planteado el trabajo decente como un objetivo normativo

de la cohesión social latinoamericana en el futuro. La finalidad de este artículo es abrir el foco analítico desde una visión global para hacer un balance de los logros y buenos resultados de la década ganada así como de los desafíos sociales que América Latina tiene planteados en el horizonte de la Agenda 2030.

**Palabras clave:** cohesión social, crecimiento económico, políticas distributivas, movilidad social, trabajo decente.

## 1. Crecimiento económico extractivo y dependencia exportadora (2004-2014)

América Latina experimentó un espectacular crecimiento económico a lo largo de la llamada década ganada entre 2004-2014, que ha coincidido con mayorías de Gobiernos progresistas y la aplicación de políticas redistributivas. Esta triple combinación económica, política y distributiva ha logrado una reducción muy significativa de la desigualdad social. Se sigue considerando América Latina como la región más pobre y desigual del mundo si exceptuamos los países del África Subsahariana. El coeficiente Gini de desigualdad para el África Subsahariana es del 56,5, seguido por América Latina (52,9) y alejado de la media de Asia (44,7). En términos comparados, España tiene en 2014 un Gini (34,7) muy alejado de las sociedades más igualitarias del mundo, como son Noruega (23) e Islandia (24). Hay que tener en cuenta que este indicador mide la distribución del ingreso con valores que van del 0 (igualdad total) al 1 (desigualdad absoluta). Por tanto, a pesar de los logros de la década ganada, la alta desigualdad es estructural en América Latina con profundas raíces históricas que derivan del colonialismo, las élites extractivas y la débil institucionalidad democrática.

La región latinoamericana es mucho más diversa y heterogénea que otras regiones continentales. De hecho, no puede hablarse de un modelo económico único y válido para toda la región. La singularidad histórica y política de cada país ha condicionado modelos de política económica y de desarrollo que son muy diferentes entre sí. Al menos hay que diferenciar cuatro tipos de países en función de su modelo económico-institucional:

- a) las economías liberalizadas, abiertas a la globalización capitalista, a la banca internacional de inversión y crédito y con relaciones laborales muy desreguladas (Chile, México, Colombia, Perú y Panamá),
- b) las economías proteccionistas, de orientación exportadora y extractivista que han contado con Gobiernos democráticos de signo progresista-redistributivo como máximo exponente de la década ganada (Brasil, Argentina, Uruguay, Ecuador, Bolivia y Paraguay),
- c) las economías estatistas que se presentan como alternativas no capitalistas tras haber seguido procesos revolucionarios con matices distintos (Cuba, Venezuela o Nicaragua),
- d) y las economías de agrofordismo periférico extendidas en América Central que se caracterizan por el modelo neocolonial de maquilas industriales, la agro-exportación de alimentos y altas tasas de emigración (Guatemala, Honduras, El Salvador y República Dominicana).

Entre 2005 y 2009 el crecimiento medio del PIB latinoamericano fue del 3,8% y durante el período 2010-2014 el PIB regional aún creció a un ritmo promedio mucho más intenso (4,5%). Son cifras nunca vistas que superan el crecimiento económico de la década de los años noventa bajo los duros programas de ajuste neoliberal del FMI (2,9%), y están muy por encima del bajo crecimiento regional registrado en la década de los ochenta bajo las dictaduras militares y la crisis de la deuda externa (2%). Según datos del Banco Mundial que cita la OIT (2015), el conjunto de la región latinoamericana ha crecido un 40% entre 2000 y 2010 en términos reales, llegando a un valor de producción de 5,9 billones de dólares, un registro nunca antes conseguido.

Un factor determinante en la estructura histórica de desigualdad latinoamericana es el modelo periférico de desarrollo y de dependencia económica. La singular estructura productiva de la región y su baja productividad no dejan de ser obstáculos para la generación de bienestar y cohesión social. Europa produce más del doble que América Latina con menos trabajadores (244 millones de trabajadores versus 280 millones, respectivamente) poniendo en evidencia el diferencial de desarrollo en tecnología, infraestructuras, capital humano y bienestar entre ambos continentes. Otro dato elocuente: la productividad aumentó un 10% en la región durante la década ganada pero el aumento de la productividad en los países emergentes de Asia fue del 85%. La estructura productiva de América Latina hace que unos pocos sectores produzcan mucho pero ocupando pocos empleados (la minería, el petróleo y el gas solo emplean al 2% de la mano

de obra regional pero lideran la máxima productividad) mientras otros sectores de bajo valor productivo son intensivos en mano de obra poco o nada cualificada (la agricultura, el comercio y los servicios emplean al 68% de los trabajadores). Tal y como advierte la OIT (2015), «con una estructura de este tipo, de baja articulación o cohesión productiva, es difícil alcanzar la cohesión social. Si unos pocos sectores económicos explican casi todo el crecimiento, y el resto participa solo marginalmente, es evidente que se generará una mayor tendencia a la fractura social».

La dependencia extractiva de las economías latinoamericanas y su orientación exportadora de materias primas hacen que dependan de las fluctuaciones del comercio global. El alto precio de las materias primas o *commodities* (petróleo, minerales, soja, café o carne) y la necesidad importadora de China y otros países asiáticos emergentes beneficiaron a la economía regional latinoamericana y sanearon la balanza comercial entre 2004 y 2014. Cabe tener en cuenta que en torno al 15 y al 25% de las exportaciones de Brasil, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela se dirigen exclusivamente a China. La especialización extractiva entre los diferentes países latinoamericanos es de tres tipos:

- a) la agroindustria exportadora (Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay),
- b) gas y petróleo (México, Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia), y
- c) la industria minera con Chile (cobre y litio) y Perú (plata, hierro, zinc, cobre y otras grandes reservas) como casos paradigmáticos.

Según los datos de CEPAL (2013), entre 2010 y 2013 los ingresos tributarios por la extracción de hidrocarburos suponían el 45% de todos los tributos en Venezuela, el 40% en Ecuador, el 34% en México y el 30% en Bolivia. La recaudación fiscal derivada de la minería suponía el 15% de toda la carga fiscal en Chile y el 7,4% en Perú. El extractivismo consiste en la explotación intensiva de grandes volúmenes de recursos naturales (hidrocarburos, minerales y alimentos) donde la mitad o más se destina a la exportación en los mercados globales (Gudynas, 2011). Los casos emblemáticos son las megaminerías a cielo abierto, las plataformas petroleras de la Amazonia o los monocultivos de soja o café. Como señala Gudynas, el extractivismo produce tanto *adicción* de los Gobiernos como vía rápida de crecimiento económico como *derrames* en forma de daños medioambientales y de declive de los sectores industriales y agroindustriales nacionales. Supone un modelo perverso que facilita grandes excedentes y entrada de divisas a cambio de masivas importaciones asiáticas de productos manufacturadas de consumo que no hacen sino debilitar los sectores industriales y ma-

nufactureros domésticos. Por ejemplo, Colombia ha perdido la mitad de su base industrial en los últimos veinte años: si en 1994 la industria representaba algo más del 20% del PIB nacional, en 2014 tan solo representa el 11%<sup>1</sup>. Tan solo entre 2004 y 2008, el peso exportador de la industria colombiana ha perdido 5 puntos en el total de exportaciones. La desindustrialización sería la contrapartida negativa del extractivismo en términos de pérdida tanto de empleos como de mejores salarios y del valor añadido que aportaba la industria.

Se perfilan, de este modo, nuevas configuraciones productivas más volátiles, dependientes y precarizadoras que ponen fin definitivo al modelo histórico de sustitución de importaciones con el que se industrializaron los grandes países de América Latina. Cabe recordar que dicho modelo de industrialización se impulsó desde un fuerte proteccionismo interno y el papel protector del Estado social, aunque limitado por sus condiciones de subdesarrollo (De la Garza y Neffa, 2010). Si el modelo productivo de sustitución de importaciones ya entró en crisis en los años ochenta a remolque de los cambios postfordistas de las economías centrales y se mantuvo en lento declive durante la etapa neoliberal hasta inicios de los años 2000, el extractivismo desarrollado durante la última década y media hasta 2014 ha acabado reconfigurando el mapa productivo latinoamericano, aumentando la dependencia subordinada a la globalización y la subordinación a las volatilidades de los precios de las *commodities*.

El modelo extractivo común a toda la región y la dependencia de los mercados asiáticos como aportadores de divisas han sido, al final, un obstáculo a la hora de diversificar la matriz productiva de los países latinoamericanos. Tan solo en el caso de Ecuador encontramos una política pública que ha apostado por la diversificación industrial y la matriz productiva nacional, reduciendo su dependencia externa pero con un complejo camino por delante, que se aventura incierto ante la actual recesión y el terremoto de 2016.

Si atendemos al PIB per cápita (PPA) para 2014, que correlaciona bastante bien con el índice de desarrollo humano (IDH), América Latina quedaría dividida en tres grupos de países como reflejo de su diversidad y heterogeneidad regional:

- a) los países de alta renta y alto desarrollo humano (IDH), que se jerarquizan siguiendo este orden: Chile, Argentina, Uruguay, Panamá, México, Venezuela y Brasil,

---

1 Diario *El Espectador* (2016). «Transformación productiva del país se quedó en el pasado». Bogotá, 30 de mayo de 2016.

- b) los países de renta media y mediano IDH, ordenados así: Costa Rica, Colombia, República Dominicana, Perú y Ecuador,
- c) y, por último, los países de menor renta y un bajo IDH, que lideran Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Bolivia y Paraguay, en orden decreciente.

Los países de alta renta son los que tienen mejor índice de desarrollo humano en 2015, encabezados por Chile (0,819), Argentina (0,811) y Uruguay (0,792). El Banco Mundial ya clasificó en 2013 las economías de Chile y Uruguay como economías de altos ingresos, un hito histórico que hasta entonces no había logrado ningún país latinoamericano. Por su parte, México y Brasil tienen un tamaño y un peso significativo como economías emergentes, siendo Brasil la séptima economía más grande del planeta. México y Chile forman parte de la OCDE como economías desarrolladas y, junto con Brasil y Argentina, forman parte del G-20, que reúne a las veinte mayores potencias mundiales.

El cuadro 1 recoge a tres países representantes de cada uno de los tres grupos. Entre los países de alta renta, Brasil y Colombia presentan la máxima desigualdad social de América Latina (si excluimos Haití) con índices Gini muy elevados, donde el 10% poblacional más rico acumula el 42% de la renta nacional, un indicador de máxima desigualdad también compartido junto con Chile, Guatemala y Honduras. En países de renta alta como Argentina, hasta un 23% de la población habita en suburbios (*slums*) sin infraestructura ni condiciones dignas, un indicador que se dispara en el caso de Perú (36%), Nicaragua (45%) y Bolivia (48%).

El analfabetismo adulto casi ha sido reducido en Argentina, Uruguay, Chile y Costa Rica por debajo del 4%. Pero representa un 22% en Nicaragua y Guatemala, un 14% en Honduras y El Salvador y en torno al 10% en Brasil y República Dominicana. La malnutrición infantil más acusada se registra en América Central, Bolivia y Ecuador. En países como Bolivia o Paraguay, con gran peso demográfico indígena, hasta el 24% de los bebés nacidos no son inscritos en el registro civil, una práctica que afecta todavía al 7% de los nacidos en México y Brasil. La región latinoamericana refleja, por tanto, una enorme diversidad y diferencias subregionales que conviene tener en cuenta en todo análisis de su contexto.



**Cuadro 1. Indicadores económicos y sociales en América Latina  
(2012-2015)**

	Países de renta-IDH alta			Países de renta-IDH media			Países de renta-IDH baja		
	Argentina	México	Brasil	Costa Rica	Colombia	Perú	Bolivia	Nicaragua	Honduras
<b>DESARROLLO HUMANO</b>									
IDH-desarrollo humano 2015	0,836	0,756	0,755	0,766	0,720	0,734	0,662	0,631	0,606
% población que habita en suburbios	23%	14%	28%	11%	16%	36%	48%	45%	35%
% analfabetismo adulto	2%	6%	9%	3%	6%	6%	6%	22%	13%
% malnutrición infantil	8%	14%	7%	6%	13%	18%	27%	23%	23%
% bebés nacidos no registrados	0,5%	6,6%	7,2%	0,3%	3,5%	4,4%	24,0%	15,0%	6,4%
<b>ECONOMÍA</b>									
PIB per cápita (PPA) en dólares 2014	22.582	17.881	16.096	14.864	13.430	11.817	6.221	4.736	4.729
Crecimiento PIB per cápita 2005-2014	3,9%	-0,9%	2,3%	3,2%	3,6%	4,8%	3,2%	2,4%	2,1%
Consumo eléctrico (kW/h) per cápita	2.954	2.011	2.462	1.957	1.150	1.211	662	579	697
% agroexportación en total exportado	56,0%	6,4%	35,0%	34,5%	9,2%	23,6%	15,9%	51,0%	57,0%
% remesas de emigrantes sobre PIB	0,1%	1,9%	0,1%	1,2%	1,1%	1,3%	3,6%	9,7%	17,4%
Tasa desempleo juvenil (2014)	21,3%	9,9%	15,2%	19,2%	18,9%	9,2%	5,2%	7,6%	6,9%
<b>DESIGUALDAD SOCIAL</b>									
Índice Gini de desigualdad social	42,28	48,07	52,87	49,18	53,49	44,73	48,06	45,73	53,67
a) % ingresos concentrados en el 10% de más renta	30%	39%	42%	37%	42%	33%	35%	35%	41%
b) % ingresos concentrados en el 40% de menor renta	14%	14%	11%	12%	10%	14%	12%	14%	10%
<b>DEUDA Y GASTO SOCIAL</b>									
Deuda pública sobre PIB (2014)	45,2%	49,7%	60,8%	39,7%	44,2%	20,7%	33,0%	29,4%	45,2%
Gasto en salud pública (% del PIB)	4,9%	3,2%	4,6%	7,3%	5,1%	3,1%	4,7%	4,5%	4,2%
Gasto en educación (% del PIB)	5,1%	5,1%	6,3%	6,9%	4,9%	3,3%	6,4%	4,4%	5,9%

Fuente: Databank del Banco Mundial (2012 y 2014).

En 2015, la brusca caída de los precios internacionales de las *commodities* y la desaceleración importadora de los mercados asiáticos hicieron entrar en recesión a América Latina. Tanto el FMI como la CEPAL coinciden en registrar una retracción del PIB regional del -0,3% en 2015. Las previsiones del FMI para 2016 en la región siguen tres tendencias (FMI, 2016).

- a) En primer lugar, el crecimiento negativo más acusado se estima para Venezuela (-8%) y Ecuador (-4,5%), tanto en 2016 como en 2017. Brasil (-3,8%) y Argentina (-1%) retraen su economía en 2016 pero se reactivará su crecimiento para 2017.
- b) En segundo lugar, se estima el crecimiento moderado aunque por debajo del promedio experimentado entre 2000 y 2013 en Colombia, Perú, Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay.
- c) Finalmente, el crecimiento positivo y por encima del promedio de la última década se estima que beneficiará tanto en 2016 como en 2017 a México (2,4%) y a buena parte de América Central, en concreto, a Guatemala, Nicaragua y El Salvador, que registrarán el máximo crecimiento de toda la región con un 4,3% anual.

Este escenario futuro de desaceleración económica pone en riesgo los logros conseguidos en la llamada década ganada (2004-2014) y también coincide con la pérdida de poder de las anteriores mayorías progresistas en Argentina, Venezuela y Brasil. Se abre así el interrogante sobre el cambio de ciclo político y distributivo en América Latina con el regreso de mayorías neoliberales y de derechas que pueden erosionar buena parte de los progresos distributivos que han mejorado la cohesión social en la región al reducir la pobreza y al promover una mayor inclusión social y ciudadana.

## **2. Políticas distributivas contra la pobreza de la década ganada**

Las políticas públicas distributivas desarrolladas hasta 2014 han permitido que cierto número de países haya logrado alcanzar buena parte de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) aunque sin alcanzar todavía el objetivo 1 (erradicación de la pobreza) ni el objetivo 2 (hambre cero). En 2014 la tasa de pobreza como promedio regional fue del 28,2% y la tasa de indigencia alcanzó al 11,8% del total de la población. En concreto, la pobreza afecta a 168 millones de personas y, de entre ellas, 70 millones viven en la indigencia extrema. Según el informe de CEPAL (2016), la desaceleración económica durante 2015 provocará un aumento de dos millones más de pobres y otros cinco millones más de indigentes.

Sin embargo, hay que recordar que en 2002 la tasa de pobreza fue del 44% entre la población latinoamericana y la tasa de indigencia afectaba al 19% de

los hogares. La reducción en 16 puntos de la tasa de pobreza entre 2002 y 2014 ha sido posible gracias a tres factores que pasaremos a comentar: a) la creación de empleo, b) las remesas de la emigración y c) los programas distributivos. La suma de estos tres factores, en un marco económico muy favorable, ha facilitado sacar de la pobreza a 58 millones de personas y aumentar en 165 millones el número de miembros de la clase media y de la clase trabajadora, un aspecto que analizaremos después.

### *2.1 Creación de empleo, ingresos por el trabajo y salario mínimo*

El aumento de ingresos en las familias gracias a la creación de empleo, la mejora salarial y la inclusión laboral explica más del 66% de la reducción de la pobreza en países como Paraguay, Bolivia, Panamá, Perú y Colombia según CEPAL (2016). En otros seis países, se situó entre el 55% y el 65% del total del aumento de renta (Ecuador, Argentina, Brasil, Chile, El Salvador y Uruguay). El resto hasta explicar el 100% de la reducción de la pobreza se debe a las políticas redistributivas. Tan solo en República Dominicana prevaleció el efecto distributivo, con un peso del 64% en la reducción de la pobreza, por delante de los factores laborales y de mercado de trabajo (36%).

La creación de empleo y el aumento de ingresos laborales se traducen en la entrada de 53 millones de nuevos trabajadores entre 2000 y 2010. En países con fuerte peso demográfico, como Brasil y Argentina, el empleo formal y registrado que notifican las empresas creció en dicho período un 55% y un 60%, respectivamente, mientras que en México se incrementó un 20%, según datos de CEPAL. Supone una tendencia positiva hacia la mayor formalización del empleo y del funcionamiento reglado del mercado de trabajo.

Entre 2006 y 2011, los salarios reales aumentaron en una tasa de 2,1% anual en toda América Latina, siendo superior al promedio de crecimiento salarial mundial, del 1,1% (excluida China), según el *Informe mundial de salarios 2012/13: los salarios y el crecimiento equitativo*, de la OIT. Entre los hogares pobres y para el período 2010-2014, los salarios han aumentado un promedio del 9% en Perú y del 7% en Brasil, Ecuador y Paraguay, según constata CEPAL (2015).

El incremento del salario mínimo también ha sido una medida eficaz de lucha contra la pobreza, especialmente en Brasil, que lo aumentó un 72% entre 2002 y 2013. No obstante, la disparidad regional del salario mínimo y de su ca-

pacidad adquisitiva real es muy acentuada, siendo México el país con el importe más bajo (128 dólares), en una situación intermedia se sitúan Brasil (245 dólares) o Colombia (229 dólares), y en la cabeza encontramos a Panamá (de 529 a 677 dólares según la región) y Argentina (404 dólares). En el caso argentino, la reciente decisión del Consejo Nacional de Empleo lo ha incrementado un 33% para el año 2017, hasta los 538 dólares.

## 2.2. Aumento de renta disponible por las remesas de la emigración

En segundo lugar, el aumento de la financiación de las familias a través de las remesas de sus miembros emigrados a Estados Unidos, Europa y otros países de la región también ha contribuido a una mayor renta disponible de los hogares y las familias. Las remesas entre 2000 y 2010 llegaron a triplicarse, pasando del 1% del PIB regional hasta el 3%, según el informe del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) de 2012 titulado *Remittances to Latin America and the Caribbean in 2011*.

En 2014 son los países de América Central los más dependientes del recibo de remesas, siendo destacables los casos de Honduras y El Salvador, que suponen un 17% de su PIB, o de Nicaragua y Guatemala (10% de su PIB), con una elevada emigración instalada en Estados Unidos. Para República Dominicana, las divisas remitidas por sus emigrantes representan el 7,5% de su PIB, para Bolivia, un 3,6%, y para Ecuador, un 2,4%, siendo los países que han abierto el flujo migratorio con Europa y, en concreto, hacia España.

## 2.3 Políticas sociales redistributivas contra la pobreza

En tercer lugar, la tasa de pobreza ha disminuido gracias a los nuevos programas de transferencias distributivas y de gasto social, que, como acabamos de ver, han jugado una función complementaria respecto al mayor peso determinante de los factores laborales y de creación de empleo. A inicios de los años noventa (1991-92) el promedio de gasto social latinoamericano era del 12,6% del PIB, que fue aumentando progresivamente hasta un 17,8% en el bienio 2007-2008 y se ha quedado estancado, debido a los recientes ajustes fiscales derivados de la desaceleración, en un 19,5% del PIB en el bienio 2013-2014. En el período 2000-2014, el gasto social aumentó 4,5 puntos en el PIB regional.

La extensión de la seguridad social en salud ha sido de ocho puntos, pasando del 53,3% en 2000 al 61% en 2011, mientras que la cobertura de las pensiones se incrementó del 52% al 60,2% en el mismo período. Es un logro uni-

versalista que se explica por el aumento del empleo formal, la mayor cobertura de esquemas contributivos y la promoción del trabajo decente en la región. Pero a su vez también pone de manifiesto las necesidades sociales derivadas de la mejora del bienestar y el envejecimiento de la población. Algo más de la mitad del aumento total del gasto social en la región se explica por las necesidades asistenciales de la seguridad social, pensiones y envejecimiento. Un tercio del aumento del gasto social es por la inversión educativa que se ha orientado a universalizar la educación primaria en los países más pobres de la región y a igualar accesos a la educación secundaria en el resto de países, según constata CEPAL (2015).

Los recursos destinados a educación en América Latina son actualmente 54.500 millones de dólares anuales, mientras que los gastos en pensiones y seguridad social son de 98.000 millones de dólares anuales. Por su parte, los gastos en salud representan 46.000 millones de dólares al año y suponen un 22% del incremento del gasto social total entre 1991 y 2014, según datos de CEPAL (2015). Por último, las políticas de vivienda, medio ambiente, saneamiento de agua e infraestructura comunitaria tan solo suman 15.000 millones de dólares en toda la región, a pesar de las grandes bolsas de marginación y pobreza suburbial existentes.

Los países que dedicaron un mayor esfuerzo de su PIB en 2014 a políticas sociales fueron Cuba (30%), Brasil (26%), Uruguay (24%), Costa Rica (23%) y Venezuela (19%), y los que menos dedicaron fueron Ecuador, Guatemala y República Dominicana, con un 7%. Ahora bien, con el indicador del gasto social per cápita la máxima inversión la encontramos en Brasil y Uruguay, con 3.000 dólares por persona y año, seguidos de Chile, Cuba, Venezuela y Costa Rica, con 2.000 dólares por persona y año. Por el contrario, en Bolivia, Guatemala, Honduras y Nicaragua, dicho gasto no supera los 300 dólares por persona.

Conviene detallar algunos de los principales programas públicos contra la pobreza que se ha extendido por toda la región y que son el gran exponente de la década ganada. Hablamos de programas como el Bolsa Familia (Brasil), que beneficia a un 24% de toda la población, condicionado a la escolarización de los hijos, los controles de salud y vacunación y la formación profesional de los padres. Por toda la región se han multiplicado programas similares como el Plan Familias y el Plan Jefes y Jefas de Hogar (Argentina), el Bono Juancito Pinto y el programa Madre Niño-Niña (Bolivia), el Chile Solidario (Chile), el Familias en Acción (Colombia), el Bono de Desarrollo Humano (Ecuador) y el programa Oportunidades-Prospera (México).

Son programas distributivos que tienen doble impacto: por un lado, mejoran los ingresos disponibles, y por otro, se promueve la escolarización de la infancia más pobre, contribuyendo a una mejora de las oportunidades futuras de movilidad social ascendente. Son programas que han impulsado la movilidad social desde abajo en dos sentidos: del estado de indigencia familiar hacia la pobreza asistida y de la pobreza familiar hacia la clase obrera asalariada.

Todos ellos están orientados como acciones anticipativas de la desigualdad y como inversión social predistributiva que rompe el círculo cerrado de la pobreza al condicionarse con nuevas pautas de parentalidad positiva (control periódico de la salud de los niños, alimentación y asistencia a la escuela) y con nuevos compromisos de los adultos (trabajos o servicios comunitarios, alfabetización, formación laboral, salud reproductiva, etc.). Dada la importancia de los programas distributivos, vamos a detallar a continuación los tres programas que han tenido y están teniendo mayor impacto en los tres grandes países de la región. Nos referimos al programa Hambre Cero (Brasil), al programa Prospera (México) y a la Asignación Universal por Hijo (Argentina).

#### PRINCIPALES PROGRAMAS DISTRIBUTIVOS EN LOS GRANDES PAÍSES

##### *Hambre Cero (Brasil)*

Ha logrado sacar a 28 millones de personas de la pobreza y de la indigencia en tan solo diez años. Con el apoyo de este programa, el porcentaje de población que vivía con menos de 1,25 dólares al día ha caído del 17,2% al 6,1% entre 1990 y 2009 (PNUD). Responde a un enfoque amplio centrado en la seguridad alimentaria como algo que va más allá de superar la indigencia y el hambre, incluyendo la compra gubernamental de los productos de los pequeños agricultores, la fijación de precios justos, estables y asequibles, el fortalecimiento de un mercado agroalimentario interno, el aumento del salario mínimo, el empoderamiento comunitario y la extensión de las redes de protección social. En 2012 recibió el apoyo de Naciones Unidas al anunciar su secretario general, Ban Ki-moon, el lanzamiento del Desafío Hambre Cero (*Zero Hunger Challenge*) a otras regiones y países del mundo.

##### *Prospera (México)*

En septiembre de 2014, Prospera redefine y rediseña el antiguo programa Oportunidades, que fue lanzado en 2002 y llegó a 4,2 millones de hogares atendidos. Ambos programas tienen el antecedente del progra-

ma Progreso, iniciado en 1997 y que llegó a 300.000 familias, siendo la mayoría comunidades indígenas. El nuevo programa Prospera apoya en estos momentos a 6,2 millones de familias que suman 25 millones de personas (el 20% de toda la población mexicana). Se trata de un programa de inclusión social que cubre la alimentación y salud familiar, la escolarización de los hijos hasta la secundaria, el empoderamiento de las mujeres y la inserción laboral de jóvenes y de progenitores. Las ayudas están condicionadas a la asistencia escolar y a centros de salud, y está territorializada en 232 unidades de atención.

#### *AUH-Asignación Universal por Hijo (Argentina)*

Programa de renta infantil para padres desempleados, trabajadores informales y trabajadores pobres que transfiere ingresos por cada hijo menor de dieciocho años o por cada hijo discapacitado. El programa alcanza hoy a más de tres millones y medio de niños y adolescentes y a 80.000 embarazadas pobres (suman casi el 9% de la población argentina). Tan solo representa el 0,8% del PIB nacional. Consiste en una ayuda de 800 pesos (algo más de 50 euros) para adquirir bienes básicos y supone el 36% de todos los ingresos de las familias pobres. Está condicionado a la vacunación y a los controles sanitarios de la infancia y el seguimiento de la escolarización (Mazzola, 2012). Gracias a este programa se ha logrado que 300.000 chicos no abandonen la escuela, se ha complementado el ingreso familiar sin menoscabo de la búsqueda de empleo y se ha erradicado el trabajo infantil. El programa ha sido destacado por Unicef y por el Banco Mundial como de éxito, puesto que Argentina destina con la AUH y los comedores escolares más del 50% de las transferencias distributivas al quintil más pobre de la sociedad.

#### *2.4 Pobreza juvenil, pobreza rural y pobreza indígena*

A pesar de los importantes avances en la reducción de la desigualdad socioeconómica de los hogares, todavía persisten grandes desigualdades que afectan a las mujeres, los jóvenes, la población rural, las comunidades indígenas y los afrodescendientes. Entre los jóvenes, uno de cada cuatro latinoamericanos de 15 a 29 años de edad es pobre o extremadamente pobre y 20 millones de jóvenes de 15 a 18 años ni estudian ni trabajan (un 20%), siendo mujeres un 54% de ellos, en contra del modelo europeo y occidental de jóvenes ni-ni con mayoritaria presencia masculina. Sin embargo, el avance educativo en los niveles de

escolaridad ha sido muy destacado: el 58% de los jóvenes de 15 a 19 años había completado la educación secundaria en 2013, cuando representaban el 37% en 1997. La desigualdad de oportunidades a causa de la brecha socioeconómica se ha reducido sensiblemente pero continúa siendo muy elevada en los promedios de toda la región latinoamericana que estima CEPAL (2016):

- a) mientras el 80% de los jóvenes de 20 a 24 años del quintil de hogares más ricos se titula en la secundaria en 2013, solo lo logra el 34% de los jóvenes del quintil de hogares más pobres.
- b) en los niveles postsecundarios y universitarios, la brecha es mucho mayor: un 46% se titula si proviene del quintil más rico, mientras que lo logra un 4% de los que proceden del quintil más pobre.

Entre la población rural, la tasa de pobreza se redujo del 62% al 49% durante la década (2002-2011) y la indigencia en el sector rural latinoamericano bajó 8 puntos (del 38 al 30%). Sin embargo, a pesar del aumento de la agroexportación y del crecimiento económico, el informe conjunto de la OIT, CEPAL y FAO (2013) *Políticas de Mercado y Pobreza Rural en América Latina* vincula la pobreza rural con la mala distribución de la propiedad de la tierra, el minifundismo familiar de baja productividad y los bajos salarios, la informalidad y el trabajo infantil.

En toda América Latina hay cerca de 45 millones de indígenas que representan el 8% de toda la población. Según los datos del Banco Mundial, el 40% de la población indígena vive en la pobreza y, entre ellos, el 24% vive en situación de indigencia o pobreza extrema. Las comunidades indígenas han sido las menos favorecidas por el ciclo de crecimiento económico y creación de empleo, soportando 12 puntos más de tasa de pobreza que el promedio regional de toda América Latina y duplicando el promedio de la tasa de indigencia o pobreza extrema.

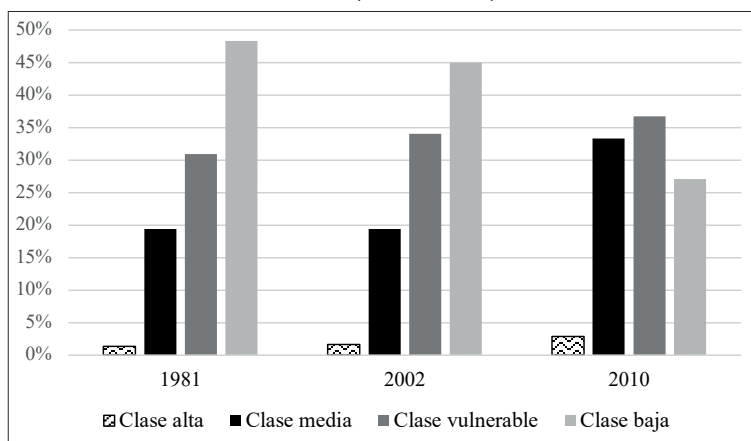
Por último, un fenómeno que no puede pasar inadvertido en cualquier balance social sobre la década ganada es la violencia, el crimen y la inseguridad como una consecuencia de la desigualdad social extrema y de la desesperanza que sigue sin erradicarse en la región. En la década de 2000 a 2010, la tasa de homicidios aumentó en un 11% a contracorriente del resto de regiones del mundo, donde disminuyó, y a pesar de los logros positivos en la reducción de la pobreza. La situación de violencia es extremadamente grave en México y América Central por la acción de las redes de narcotráfico y de las maras juveniles, que siguen sin dar tregua.



### 3. Movilidad social por la reducción de la pobreza y la creación de oportunidades

La salida de la situación de pobreza de 58 millones de personas y el aumento en 165 millones de nuevos entrantes de la clase media y a la clase vulnerable-trabajadora han reactivado los flujos del ascensor social a lo largo de la década con una intensidad nunca antes vista en América Latina. La tasa de pobreza se redujo durante 2002-2014 cuatro veces más que durante el período neoliberal extendido en la región entre 1990 y 2002. Durante dicho período la tasa de pobreza solo se redujo cuatro puntos (del 48% en 1990 al 44% en 2002), mientras que a lo largo de la década se redujo casi dieciséis puntos (del 44% en 2002 hasta el 28,2% en 2014). Según datos de Penfold y Rodríguez Guzmán (2014), el 15% de los 58 millones de personas que salieron de la pobreza ascendió hasta la clase media y el restante 85% subió un escalón para engrosar las filas de la clase obrera vulnerable, dejando de formar parte de la clase social baja. La evolución de la estructura de clases entre 2002 y 2010 que visualiza el gráfico ha sido espectacular y esperanzadora.

**Gráfico 1. Evolución de la estructura de clases sociales en América Latina (1981-2010)**



Fuente: Penfold y Rodríguez Guzmán (2014).

Por primera vez en la historia latinoamericana el volumen de la clase media (33,3%) en 2010 supera al grosor de la clase baja y pobre (27%). Entre 2002 y 2010, en torno a 173 millones de personas han conocido la movilidad social en tres flujos distintos: hacia la clase alta (8 millones más), hacia las clases medias (95 millones más) y hacia la clase vulnerable trabajadora (70 millones más de personas), según Penfold y Rodríguez Guzmán (2014). Durante la década ganada, en torno al 30% de los latinoamericanos residentes en 2010 ha prosperado y se ha subido al ascensor social, con los siguientes flujos de movilidad entre clases.

- a) Las clases altas se han duplicado a lo largo de la década ganada, pasando de 8,7 millones en 2002 a 17,3 millones de personas en 2010. Son los hogares con ingresos medios diarios superiores a 50 dólares PPA por persona. En 2010, la clase alta latinoamericana representaba el 3% de toda la población regional. Según el informe conjunto de CEPAL y Oxfam (2016) *Tributación para un crecimiento inclusivo*, entre 2002 y 2015 las fortunas de los multimillonarios de América Latina crecieron un promedio del 21% anual, que es seis veces superior al crecimiento del PIB regional. Por tanto, resultan los máximos privilegiados por la llamada década ganada, como suele ocurrir en todo ciclo de acumulación.
- b) Las clases medias suman un total de 200 millones en toda América Latina y alrededor del 70% se concentran en Brasil, México, Argentina, Chile y Uruguay. Entre 2002 y 2010 las clases medias han conocido un incremento del 48% y han sido clase de ascenso para un total de 95 millones de latinoamericanos: casi 83 millones proceden de la clase vulnerable y otros 12 millones proceden de la clase baja. Hay dos estratos de clase media: la clase media baja (hogares con un ingreso diario entre 10 y 20 dólares PPA por persona que para una familia de cuatro miembros representan entre 1.200 y 2.400 dólares mensuales) y la clase media alta (hogares con ingreso medio diario de entre 20 y 50 dólares PPA). Junto con el nivel de ingresos, Penfold y Rodríguez Guzmán (2014) utilizan como criterio de clasificación para formar parte de la clase media el hecho de tener menos de un 10% de riesgo de descender a la situación de pobreza.
- c) La clase vulnerable o clase trabajadora suma un total de 219 millones de personas (el 37%) y opera como un colchón intermedio que amor-

tigua la desigualdad entre las clases medias y las clases bajas, siendo un indicador significativo para la cohesión social. A la clase vulnerable han ascendido casi 70 millones de personas que proceden de la clase baja y su grosor registra una ligera expansión del 5% a lo largo de la década ganada. Se define como aquellos hogares con ingreso diario de entre 4 y 10 dólares medidos según PPA, que para una familia de cuatro miembros suponen entre 480 y menos de 1.200 dólares mensuales. Los últimos reportes del Laboratorio Latinoamericano de Equidad (LAC Equity Lab) indican que, pese a la desaceleración entre 2014 y 2015, el nivel de ingresos de la clase vulnerable se acerca más a la clase media baja y no a la clase baja pobre, siendo menor su riesgo de descenso que en otras recesiones anteriores<sup>2</sup>. Este hecho supone todo un indicio de estabilización social y de auténtico paso de gigante para afianzar el desarrollo social sin vuelta atrás.

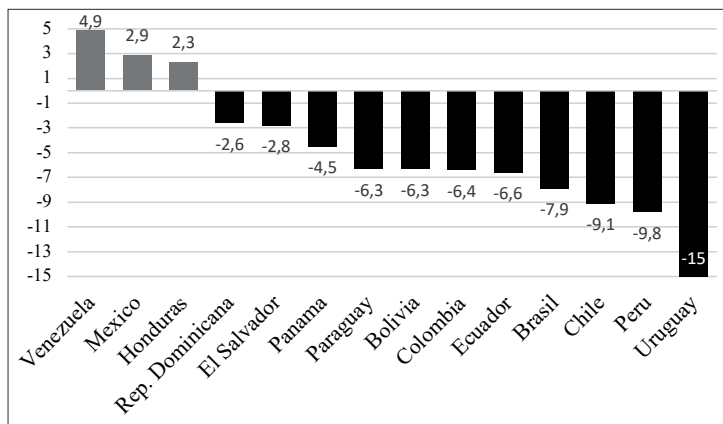
- d) La clase baja está formada por los hogares con ingresos menores a 4 dólares PPA por persona, que para una familia de cuatro miembros suponen menos de 480 dólares mensuales. Las clases bajas en América Latina suman un total de 161 millones de personas y el 43% de ellas vive en la indigencia. Su grosor se ha reducido en casi 82 millones respecto a 2002. Sin embargo, en torno al 80% de los actuales miembros de las clases bajas siempre han sido pobres, han heredado esa desventaja de sus padres, no tienen expectativas de dejar de serlo y no se han beneficiado de la creación de empleo y bienestar durante la década ganada.

En el reciente quinquenio 2010-2014, Uruguay es el país que más ha reducido su tasa de pobreza (15 puntos menos), seguido de dos países con economías liberalizadas como Perú (9,8 puntos menos) y Chile (9,1 puntos), mientras que los innovadores programas ejecutados en Brasil han reducido la tasa de pobreza en casi 8 puntos. A continuación encontramos diversos países que han reducido 6 puntos sus tasas de pobreza, como Ecuador, Colombia, Bolivia o Paraguay. Mientras la mayor parte de la región ha logrado esta importante reducción, en Venezuela, México y Honduras la tasa de pobreza ha ido aumentando, tal y como refleja el siguiente gráfico.

---

<sup>2</sup> Diario *El País* (2016). «Los “vulnerables” de Latinoamérica, más cerca de la clase media que de la pobreza». Madrid, 29 de enero de 2016.

Gráfico 2. Variación de la tasa de pobreza entre 2010 y 2014



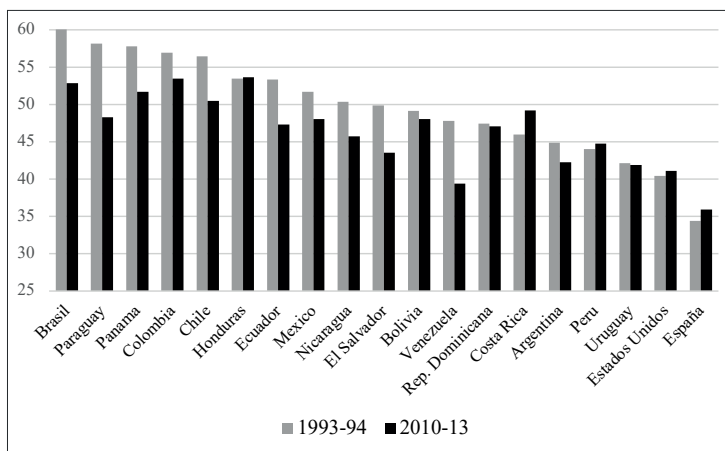
Fuente: CEPAL (2016).

La evolución de los últimos veinte años en la reducción de la desigualdad de ingresos medida por el índice Gini perfila cinco tendencias dispares pero que, sumadas todas ellas, suponen un significativo aumento del bienestar material, la cohesión social y la inclusión laboral y ciudadana en detrimento de la desigualdad socioeconómica. Las cinco tendencias de diferente signo agrupan los países que refleja el gráfico 2.

- Países con la máxima reducción de la desigualdad: grupo encabezado por Brasil con una reducción del índice Gini en 18 puntos, Paraguay, que lo ha reducido en 10 puntos, y Venezuela, que lo ha moderado en 8 puntos.
- Países con acusado descenso de la desigualdad (entre 6 y 4 puntos menos del índice Gini): Panamá, Chile, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Colombia.
- Países con un moderado descenso de la desigualdad (entre 3 y 1 punto menos en Gini): México, Argentina, Bolivia y Uruguay.
- Países con una elevada desigualdad muy estable y sin apenas variación en los últimos veinte años: Honduras, República Dominicana y Perú.
- El único país que ha registrado un moderado incremento de la desigualdad medida por Gini ha sido Costa Rica, con 3 puntos más entre 1993 y 2013.

En el gráfico sobre la evolución de los últimos veinte años del índice Gini se incluyen los casos de Estados Unidos y de España para tener un referente comparativo más allá de la región latinoamericana. Por otra parte, la escala se inicia en el parámetro 25, que es el índice Gini de los países más igualitarios del mundo (Islandia y Noruega). Como se puede comprobar, a pesar de los avances conseguidos, los niveles de desigualdad son persistentemente elevados y vienen liderados por Honduras, Colombia y Brasil.

**Gráfico 3. Evolución del índice Gini de desigualdad social en América Latina**



Fuente: Databank del Banco Mundial (2015).

Sin embargo, los países cuyo índice de desarrollo humano (IDH) sufre una mayor pérdida promedio si se ajusta por el nivel de desigualdad que sufren son mayoritariamente los países de América Central: Honduras pierde el 32,1%, Guatemala el 29,4% y Nicaragua el 24% de su IDH a causa de la desigualdad acumulada. Bolivia pierde otro 28,7%, Brasil un 26,3% y Colombia un 24,7% en sus IDH respectivos. Los dos países que tienen una menor pérdida relativa de su índice de desarrollo humano (IDH) debido a la desigualdad son Argentina (15%) y Uruguay (14,5%). Para el conjunto de América Latina, la desigualdad persistente llega a resentir un 25,7% el IDH regional.

En resumen, la movilidad social en las trayectorias vitales ha experimentado un gran salto hacia adelante y hacia el bienestar. No obstante, tal y como destaca el informe de CEPAL (2012), los logros en la reducción la desigualdad

socioeconómica durante la década tienen como gran virtud haber absorbido el aumento de la desigualdad incubado durante el período de hegemonía neoliberal entre 1990 y 2002. Pero además de absorber y neutralizar dicho aumento de la desigualdad, la década ganada ha posibilitado reducir como nunca antes la pobreza y la indigencia. Es de suponer que las políticas distributivas bajo el trasfondo de los Objetivos del Milenio que se han activado en la última década contribuyan a mantener sus logros como red de protección social y a consolidar una estructura de oportunidades menos cerrada y clasista como antaño. Para ello, resulta crucial superar los obstáculos que dificultan extender el trabajo decente, los salarios dignos y los derechos sociales como derechos de plena ciudadanía.

#### **4. Formalizar el trabajo informal y reforma fiscal equitativa: los desafíos para promover el trabajo decente en la región**

En torno a 2.000 millones de personas en todo el planeta trabajan sin contrato y sin derechos, reciben un salario indigno, no tienen protección social alguna o padecen discriminaciones, riesgos y penosas condiciones de trabajo<sup>3</sup>. Suman dos tercios del total mundial de trabajadores. El tercio restante, que suma 1.000 millones de personas, puede trabajar en condiciones dignas, con contrato, seguridad social y derechos adquiridos. Son las dos caras de la globalización y de la división internacional de trabajo que apenas se miran y se reconocen entre sí, reproduciendo burbujas separadas por una gran distancia simbólica y material entre ambos mundos. Para contrarrestar los efectos precarizadores, dualizadores y explotadores de la globalización, la OIT (Organización Internacional del Trabajo) lanzó al debate público el concepto de *trabajo decente* en su 87.<sup>a</sup> Conferencia Internacional, de 1999.

El concepto de *trabajo decente* se inspira en el artículo 23 de la Declaración Universal Derechos Humanos (1948), centrado en el derecho a la dignidad, y aunque desde los años cincuenta fue concretándose en la normativa de la OIT, adquiere máxima relevancia en los primeros años de la década de 2000 como contrapunto a los desafueros de la globalización laboral. Dicho concepto o precepto normativo defiende que la dignidad humana, social y económica se basa en la solidaridad colectiva que vincula a todos los miembros de una sociedad en relaciones de reciprocidad y de responsabilidad mutua y reconciliada. Su concreción tangible consiste en promover:

3 Nieto, J. (2013). «La hora del trabajo decente», diario *El País*. Madrid, 7 de octubre de 2013.

- a) la transición de la economía informal hacia la formalidad, cambiando las matrices productivas con modelos de crecimiento más inclusivos,
- b) la creación de empleos con derechos que generen ingresos adecuados,
- c) las condiciones laborales dignas y seguras con presencia sindical,
- d) un marco de relaciones laborales reguladas por convenios, libertad sindical y negociación colectiva empresa-sindicatos, y
- e) sistemas redistributivos de solidaridad que permitan la protección social.

En 2006, la OIT presentó en Brasilia el documento *Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica (2006-2015)* como un ambicioso plan de promoción y aplicación del enfoque de derechos sobre el trabajo decente. Más adelante, el concepto fue reforzado en 2008 con la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa. Finalmente, en 2015, se convierte en el 8.º objetivo de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, que persigue erradicar el hambre y la pobreza en el mundo para esa fecha. Para la OIT, «todas las formas de trabajo pueden ser fuentes de bienestar y de integración social si están debidamente reglamentadas y organizadas» (Rodgers, Lee, Swepston y Van Daele, 2009: 8). El enfoque y el programa de trabajo decente de la OIT descansan sobre los cuatro pilares que detalla este cuadro.

### Cuadro 2. Los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente de la OIT

<i>Creación de empleo y fomento de la empresa</i>	<i>Protección social</i>
Implica reconocer que el empleo es una de las principales vías para salir de la pobreza y que la economía debe generar oportunidades para la inversión, el emprendimiento, la creación de empleo y los medios de vida sostenibles.	La protección social básica, como la asistencia sanitaria y la seguridad en la jubilación, es un pilar fundamental para participar de forma productiva en la sociedad y la economía.

<i>Normas y derechos en el trabajo</i>	<i>Gobernanza y diálogo social</i>
<p>Los ciudadanos necesitan oportunidades de representación para participar, expresar sus opiniones, a fin de obtener derechos y ser respetados. La labor normativa de la OIT es esencial para el cumplimiento y la medición del progreso.</p>	<p>El diálogo social entre los Gobiernos, los trabajadores y las empresas puede resolver importantes problemas económicos y sociales, fomentar una buena gobernanza, establecer relaciones laborales sólidas e impulsar el progreso económico y social.</p>

Fuente: OIT (2008).

#### *4.1 Trabajo decente y digno en el contexto laboral latinoamericano*

Desde sus inicios en 1919, la OIT defiende un marco de trabajo realmente humano en todos los países y economías, desarrollando a lo largo de su historia multitud de convenios internacionales que dignifican las condiciones de trabajo y ponen limitaciones a la explotación laboral. Sin embargo, desde los movimientos sociales latinoamericanos y desde el zapatismo como precursor, se defiende otro marco de relaciones sociales exento de explotación, donde impera el concepto de *trabajo digno* como expresión de la autogestión colectiva y de nuevas subjetividades no asalariadas. Así defendida, la dignidad supone la transformación de las personas como sujetos empoderados para construir alternativas a la relación salarial, nuevos lazos solidarios y un trabajo realmente emancipado que supere la mera inclusión en el circuito laboral del mercado capitalista (Holloway, Matamoros y Tischler, 2008).

Aunque sean conceptos normativos de diferente ascendente ideológico o simbólico, tanto el *trabajo decente* como el *trabajo digno* han recibido un amplio respaldo del sindicalismo internacional en su lucha contra la injusta globalización desbocada. Para el caso latinoamericano, la aplicación y la extensión universal del trabajo decente y digno se enfrentan a grandes desafíos si tenemos en cuenta la singular estructura de empleo de los mercados de trabajo nacionales. El cuadro 3 intenta aproximarnos a la complejidad laboral de la región a partir de diversas fuentes complementarias que perfilan cinco segmentos laborales.



**Cuadro 3. Estructura del empleo en América Latina (2012-2013)**

	% empleos públicos	% agricultores	% empleos informales no agrarios	Empleos formales sin derechos		
				% sin contrato	% sin derecho a salud	% sin derecho a jubilación
Argentina	15%	3%	47%	--	21%	11%
Bolivia	10%	32%	--	53%	60%	57%
Brasil	12%	14%	38%	--	15%	13%
Chile	13%	9%	32%	9%	--	12%
Colombia	--	16%	57%	21%	11%	22%
Costa Rica	14%	13%	34%	--	18%	18%
Ecuador	8%	25%	52%	16%	--	33%
El Salvador	7%	20%	66%	--	38%	38%
Honduras	14%	36%	71%	13%	--	96%
México	10%	13%	54%	41%	39%	50%
Paraguay	10%	23%	66%	46%	18%	58%
Perú	9%	8%	69%	36%	61%	40%
Uruguay	18%	10%	--	--	8%	7%
Venezuela	20%	8%	40%	--	20%	20%
Promedio	12%	14%	48%	30%	34%	35%

Fuente: OIT (2013), Banco Mundial (2014) y Arcidiácono (2014).

- a) El primer segmento es el empleo público, que representa un 10% del total del empleo regional y suma unos 28 millones de funcionarios y miembros de fuerzas armadas con derechos y cotizaciones reconocidas y regladas. En el sur de Suramérica (Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay) la tasa es algo mayor (14%). En la región andina (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia) el empleo público ha ido creciendo desde el 9% en 1999 hasta el 11,3% en 2012, igualándose a la tasa que también presentan México y América Central.
- b) El segundo segmento laboral es el empleo agrario, que es de un 14% en toda la región, según los datos del Banco Mundial. Encontramos países con baja presencia de empleo agrario, como Argentina, o una tasa moderada, como en Chile, Uruguay y Venezuela, en contraste

con Bolivia (32%), Paraguay (23%), Ecuador (25%) y América Central, que tienen las tasas más elevadas. Recordamos que el 49% de la población rural es pobre, y de entre esta, el 30% vive en la indigencia extrema.

- c) El tercer segmento es el empleo privado formal, que representa un 38% del total regional y consiste en el trabajo regulado, con contrato y prestaciones sociales, por parte de empresas registradas. Supone una suma de unos 106 millones de latinoamericanos y están proporcionalmente más representados en los países del sur de Suramérica que en México y América Central y que en la región andina, aunque esta última fue la subregión donde más creció el empleo privado formal durante la década ganada, según Arcidiácono (2014).
- d) El cuarto segmento laboral es el empleo privado o público informal, que representa un 11% del total regional, y aunque se desarrolle en empresas registradas o en la misma administración pública y de gobierno, no cuenta con prestaciones de salud o de jubilación o, incluso, no implica contrato laboral escrito. Es un dato calculado a partir del que aporta la OIT (2013) sobre el empleo no agrario y que podemos detallar por países a partir del informe de Arcidiácono (2014) que recoge el cuadro 3. Un 16% de los empleados públicos de la región no tiene derecho a pensión dada la variabilidad de sistemas de cobertura que oscilan entre la plena cobertura en Uruguay y tan solo un 22% con jubilación en el caso de Honduras. En el sector privado, hasta el 53% del empleo en Bolivia no tiene contrato, un 60% no tiene prestaciones en salud y un 57% tampoco cotiza para la jubilación. En un nivel similar de precariedad informal encontramos el caso de Perú, o en menor medida el caso de México, donde la mitad del empleo privado no cotiza en pensiones de jubilación y en torno al 40% se ejerce sin contrato y sin prestaciones en salud.
- e) Por último, el quinto segmento laboral es el empleo informal no agrario y no privado, que suma en torno al 27% de los trabajadores de América Latina. Laboran sin derechos en el trabajo doméstico y en los sectores informales y subordinados de la economía. Sumados al anterior segmento de empleo privado y público informal, todo el empleo informal representa un 38% de promedio para toda América Latina.

Entre 1990 y 2013, la tasa de participación laboral de la región aumentó del 61,2% al 65,5%, con un incremento de más de 12 puntos por parte del empleo femenino. A lo largo de la década ganada, también disminuyó el desempleo regional hasta situarlo en un 6% aunque los sectores indigentes y de pobreza extrema padecen un 16% de desempleo en 2013, siendo los menos beneficiados por la recuperación del empleo durante la década. La ocupación en sectores de baja productividad en América Latina es del 49,3% en 2013, mejorando respecto a 2002, cuando suponía el 54% del empleo, según datos de CEPAL (2015). Entre los asalariados de la región, aumentó el trabajo con contrato formal del 53,4% en 2002 hasta el 57,2% en 2013, aunque esa mejora no benefició ni a los asalariados pobres ni a los indigentes. Tan solo el 36% de los pobres y el 17% de los indigentes cuentan con un trabajo registrado y con contrato.

Por todas estas razones de segmentación, la extensión y universalización del trabajo decente en la región es un objetivo normativo e inspirador a largo plazo que debe resolver o enfrentarse a dos grandes desafíos estructurales que costará superar. El primer desafío es la formalización de la extendida economía informal. El segundo desafío es la injusta política fiscal, que impide una mayor redistribución de la renta. Ambos están interrelacionados y son dos problemas históricos que deben ser prioritarios en la agenda de futuro y en los objetivos de desarrollo para 2030.

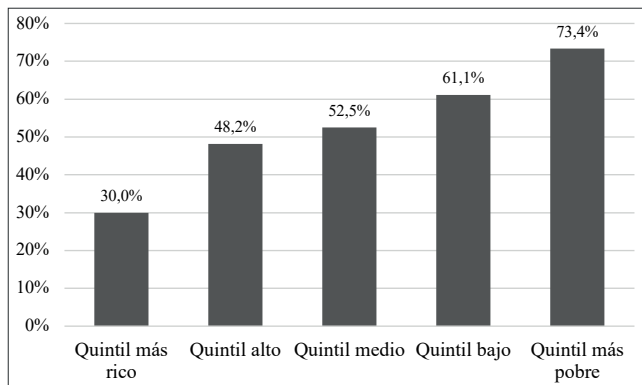
#### *4.2 La formalización de la economía informal*

La tasa de empleo informal en América Latina y Caribe es del 47,7% (127 millones de personas), calculada sobre el total de empleo no agrario de la región. La informalidad puede existir tanto en el sector informal como en el sector formal de la economía, y queda definida como «la relación laboral que no está sujeta a la legislación nacional, no cumple con el pago de impuestos, no tiene cobertura de protección social y carece de prestaciones relacionadas con el empleo» (OIT, 2013).

Se refiere a empleos mal pagados, sin derechos ni cobertura o sin contrato laboral. Si la mitad del empleo latinoamericano es informal y subordinado implica un rasgo estructural y muy transversal que dificulta el objetivo de hacer del trabajo decente una realidad tangible en poco tiempo. El gráfico 4 recoge la tasa de informalidad del empleo no agrario en la región en función de su quintil de renta e ingresos, afectando de forma transversal a todos los quintiles de renta aunque de forma desigual. Para 2013, en el quintil más rico y acomodado de los

hogares, la informalidad afecta al 30%. En cambio, entre el quintil más pobre de los latinoamericanos, el 73,4% está en situación de informalidad.

**Gráfico 4. Empleo informal no agrario por quintiles de renta en América Latina (2013)**



Fuente: OIT (2013).

Las tasas de informalidad alcanzan cotas muy distintas según los países. Las tasas más altas las encontramos en Honduras (71%), Perú (69%), El Salvador (66%), Colombia (57%), México (54%) y Ecuador (52%), mientras que Argentina (47%), Brasil (38%), Costa Rica (33%) y Chile (32%) tienen tasas altas pero mucho más moderadas, según la OIT (2013) y siempre para el empleo no agrario.

Para toda América Latina, la tasa de informalidad llega al máximo en sectores como el trabajo doméstico (78%) o la construcción (71%), es muy alta en el sector del comercio y la hostelería (56%) y en la minería (51%), y en la industria manufacturera alcanza el 40%. La informalidad alcanza tasas todavía más altas entre los trabajadores por cuenta propia (83%), sin que existan condiciones para aprovechar su emprendimiento que, en muchos casos, consiste en formas ingeniosas pero subalternas de subsistencia. Entre los jóvenes, seis de cada diez trabajan en empleos informales.

Por tanto, el margen de intervención para las políticas de promoción del trabajo decente y con derechos es muy amplio y ha de hacer frente a distintas realidades subregionales que tienen en común una débil institucionalidad del mercado de trabajo reglado y una fuerte segmentación laboral precaria e informal. Tanto la debilidad institucional como la informalidad subalterna son dos con-

secuencias profundas que las reformas estructurales neoliberales de la década de los noventa dispararon y dejaron en herencia, sin que el reciente crecimiento de la década haya tenido suficiente empuje como para revertirlas a escala regional.

Es una constatación que ya advertía y anticipaba Tokman (2008) y que ha sido confirmada por el reciente informe de la OIT (2013), que calcula la reducción a la mitad del volumen del empleo informal en América Latina si se da la condición de un promedio de crecimiento del 4% durante cincuenta años. Una estimación difícil de cumplirse. Por tanto, la dinámica del mercado laboral no puede resolver ni superar por sí sola el gran peso de la informalidad, y por ello se requieren políticas específicas de formalización que suelen ser muy lentas, multidimensionales y necesitan un amplio consenso entre los actores económicos, que es difícil de alcanzar y mantenerlo en el tiempo. Los tres países que han logrado una mayor reducción de la informalidad a lo largo de la década son Argentina, Brasil y Ecuador. En cambio, en México y Colombia los progresos de formalización han sido mucho más lentos.

A fin de luchar contra la informalidad, la Oficina Regional de la OIT lanza el programa FORLAC a partir de 2013 para avanzar en la formalización. Consiste en un programa de asistencia técnica a los Gobiernos y agentes sociales (patronal y sindicatos) con metodologías, sistemas de incentivos, inspección laboral y procesos normativos, para regularizar los empleos informales en los distintos sectores productivos, en las microempresas, en el trabajo independiente y en el trabajo doméstico.

### Experiencias de formalización del trabajo informal

En Brasil, la reducción del trabajo informal fue de 14 puntos entre 2003 y 2012 hasta fijar una tasa del 56,6%. En Argentina, la tasa de empleo asalariado no registrado (ENR) disminuyó en 15 puntos en el mismo período, situándose hasta en algo más del 30%.

Ecuador también destaca por haber aumentado la formalización en 10 puntos con cambios pro trabajadores aprobados desde 2008 por la Asamblea Nacional Constituyente, ampliación de derechos y cobertura desde el Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 e, incluso, con un referéndum nacional que aprobó la no afiliación a la seguridad social como delito penal. El objetivo de Ecuador en 2017 es que un 60% de los trabajadores cotice con derechos.

Colombia ha tenido resultados más discretos, reduciendo la informalidad 3 puntos entre 2009 y 2013 hasta situarse en el 55%. La activación de programas como Colombia se Formaliza o la creación del Sistema Nacional de Mipymes, los Acuerdos de Formalización Laboral y el Plan de Acción para los Derechos Laborales han sido importantes instrumentos de formalización.

En México, los avances en la formalidad son también lentos. La tasa de informalidad era del 58,8% en enero de 2014, aunque con una enorme diversidad interna, con Estados como Oaxaca, que lideran el empleo informal (81%), y otros como Nuevo León, donde se da el registro más bajo (39%). Se aprobó un plan federal de formalización del trabajo que pretende incorporar a la seguridad social a trabajadoras domésticas, ejidatarios, comuneros, pequeños propietarios y otros sectores no asalariados y no asegurados. Recientemente, México ha aprobado la pensión universal de vejez y el seguro de desempleo como nuevos pisos de protección social, aunque sigue manteniendo uno de los salarios mínimos más bajos de la región latinoamericana.

#### *4.3 La injusta política fiscal que impide mayor redistribución de renta*

El principal obstáculo para potenciar la cohesión social, el trabajo decente y el crecimiento inclusivo en América Latina es la injusta política fiscal existente en la región. El reciente informe de CEPAL y Oxfam (2016) *Tributación para un crecimiento inclusivo* señala que los ricos latinoamericanos pagan menos de la mitad del impuesto de la renta que sus pares en Estados Unidos y un cuarto del total tributado por los ricos de los países europeos. La tasa impositiva media efectiva para el 10% más

rico solo equivale al 5% de su ingreso disponible. La consecuencia de unos sistemas tributarios tan poco equitativos y redistributivos supone que son seis veces menos efectivos que los europeos en la capacidad de redistribución de la riqueza y de reducir la desigualdad.

Tal y como destaca la secretaria ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena, «los sistemas tributarios de la región suelen estar más orientados a los ingresos laborales que a las ganancias de capital, y a menudo carecen de impuestos sobre bienes inmuebles y sucesiones, de manera que se incrementa la concentración de la riqueza» (CEPAL y Oxfam, 2016). Se estima que la evasión y la elusión de los impuestos sobre la renta personal y de las empresas costaron a América Latina más de 320.000 millones de dólares (un 6,3% del PIB) en concepto de pérdidas de ingresos en 2013.

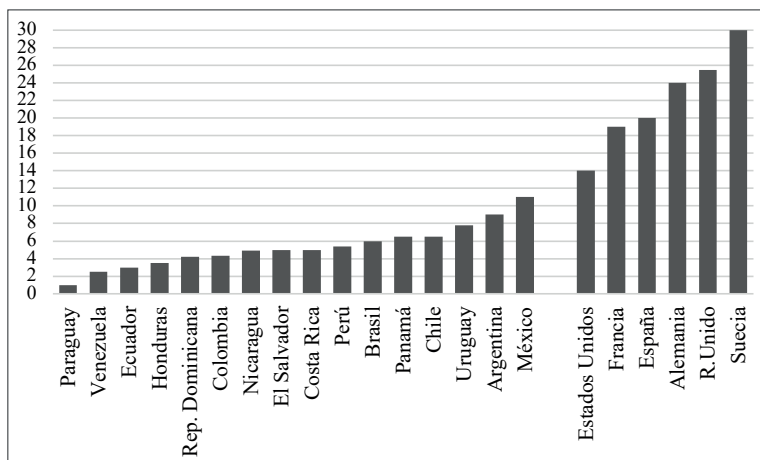
Entre 2000 la capacidad recaudatoria de los sistemas fiscales en América Latina creció del 16% del PIB al 20,6%. Sin embargo, se estima que se requiere un mínimo del 20% sobre el PIB en recaudación tributaria para cumplir los Objetivos de Desarrollo Sostenible de 2030. Por debajo de ese umbral de recaudación encontramos en 2013 a Guatemala (13%), Venezuela y República Dominicana (14%), El Salvador y Paraguay (16%), Honduras y Perú (18%), Panamá, México, Nicaragua y Ecuador (19%). Colombia y Chile se sitúan sobre el umbral del 20% y el resto de países lo supera, en especial Brasil (36%), cuya tributación sobre el PIB es superior a la media de la OCDE (34%).

En la estructura tributaria de la región, apenas existen impuestos directos y los impuestos indirectos como el IVA han ido ganando y creciendo en proporción para compensar la reducción de los impuestos especiales y los impuestos que gravan el comercio internacional. La preponderancia del IVA y su aumento lineal tienen un impacto regresivo que hace todavía más pobres a las clases que ya son más pobres.

Por otra parte, la tributación de la renta que es más progresiva recauda menos de una quinta parte del promedio recaudado en los países de la OCDE en relación al PIB. Esta baja tributación se debe al excesivo peso de la economía informal, a la elusión fiscal de las clases medias, a la desconfianza hacia los retornos públicos y a la ausencia de un sistema de inspección eficaz. Se estima que los países de América Latina pierden más del 50% de sus ingresos en la tributación de la renta (Gómez Sabaini y Jiménez, 2011) con países como Guatemala (69%), Ecuador (58%), Argentina (50%) o Chile (46%), con la mayor merma de ingresos tributarios, y otros como México (38%) y Perú (32%), donde la merma es más moderada.

El gráfico 5 ofrece la comparativa de la tasa efectiva que el decil (10%) más rico tributa en el impuesto de la renta personal. Debido al peculiar esquema de exenciones y tipos impositivos más bajos, el 10% más rico de los latinoamericanos tributa muy poco en relación a Estados Unidos (14%) o a los países europeos, que rebasan el 20%, con un máximo del 30% en Suecia. En cambio, en Paraguay, Venezuela, Ecuador, Honduras, Rep. Dominicana, Colombia, Nicaragua, El Salvador y El Salvador no superan el 5%.

**Gráfico 5. Tasa efectiva del impuesto sobre la renta personal del decil más alto de ingresos (2011)**



Fuente: CEPAL y Oxfam (2016).

Son llamativos los casos de Venezuela, Nicaragua y Ecuador por el privilegio fiscal de sus capas más acomodadas, que contrasta con el signo político de izquierdas de sus Gobiernos, que no han sido capaces de derribar dicho privilegio. Tan solo Uruguay, Argentina y México exceden el 8%. Por tanto, el margen de mejora de la injusticia fiscal es enorme en toda América Latina y de gran potencial para acabar de consolidar la demanda interna, los servicios públicos y la red de protección social que impulsen un crecimiento más inclusivo.

En cuanto a la evasión del impuesto de la renta corporativa por parte de las empresas, oscila entre el 26,6% sobre el PIB en Brasil hasta un 65% en Costa Rica y Ecuador. La evasión del impuesto sobre la renta personal y corporativa entre familias y empresas supuso una pérdida de 200.00 mil millones de dóla-



res en 2013 y la evasión más moderada del impuesto del IVA representó otros 120.000 mil millones de pérdida. Ambas cantidades suponen un 6,3 del PIB regional no recaudado ni invertido. Si todo el fraude y la evasión fiscal se hubiesen traducido en un aumento del gasto social, la región podría haber sacado de la pobreza a otros 81 millones de personas y podría haber incorporado a la clase media y a la clase trabajadora a otros 231 millones de personas. Tan solo el escándalo de las cuentas secretas del banco HSBC en Suiza reveló 52.600 millones, que es el equivalente a un 26% del total de la inversión pública en salud en toda la región.

Como documentan CEPAL y Oxfam (2016), la capacidad redistributiva y reductora de la desigualdad de los sistemas tributarios latinoamericanos es seis veces inferior respecto a los europeos. En paralelo, el aumento de las grandes fortunas en la región multiplicó por seis el aumento del PIB regional, y el 10% más acomodado capturó y concentró el 70% de la riqueza generada durante la década ganada. La actual desaceleración fuerza a los Estados a mejorar su capacidad recaudatoria y debería servir para incorporar reformas fiscales más equitativas y justas. Mientras no se introduzcan, las grandes fortunas del 1% de arriba seguirán acumulando y concentrando riqueza como en ningún otro lugar del planeta. Tal es el caso de Colombia, donde su élite del 1% más superrica acumula el 20,5% de la renta nacional, superando a la élite del 1% de Estados Unidos, que concentra el 17% de la renta nacional, a las élites asiáticas, que concentran el 11%, o a las élites del 1% europeas, que concentran el 10% de la renta europea, tal y como destaca CEPAL (2015), citando análisis de Alvaredo y Piketty.

## Conclusiones

En el período 2009-2014, cuando los países centrales occidentales entraron en recesión, América Latina mantuvo su senda de crecimiento y creó 5,7 millones de nuevos empleos, beneficiándose del tirón de los mercados asiáticos y del resto de países emergentes. Sin embargo, solo la recesión del -0,3% del PIB regional en 2015 ha provocado un aumento de dos millones más de pobres y otros cinco millones más de indigentes, tal y como hemos documentado. Los escenarios a corto plazo son dispares, con subregiones que experimentarán crecimiento en 2016 y 2017, como México y América Central, a remolque de la economía estadounidense, otro grupo de países con crecimiento más moderado y por debajo del promedio de la década ganada (Colombia, Perú, Chile, Bolivia, Paraguay y

Uruguay), y un tercer grupo de países azotados por la recesión en 2016 (Brasil y Argentina) y con recesión persistente en 2016 y 2017 (Venezuela y Ecuador).

El paso adelante que ha supuesto la década ganada entre 2000 hasta 2014 es todo un hito histórico que puede no volver a repetirse. El crecimiento económico y las políticas distributivas puestas en marcha han sido capaces de dar entrada a 53 millones de nuevos trabajadores, de sacar de la pobreza a 58 millones de personas y de aumentar en 165 millones el número de miembros de la clase media y de la clase trabajadora, que, aunque vulnerable y bastante informalizada, tiene menor riesgo de volver a la pobreza que hace una década.

Los logros en la reducción la desigualdad socioeconómica durante la década tienen como gran virtud haber absorbido el aumento de la desigualdad incubado durante el período de hegemonía neoliberal entre 1990 y 2002. A la vez, la década ganada ha demostrado haber sido más efectiva en la lucha contra la pobreza, reduciéndose cuatro veces más que durante el período neoliberal extendido en la región entre los años noventa y principios de 2000.

El aumento del gasto social sobre el PIB regional de 4,5 puntos durante la década ganada permite disponer de un suelo de protección social que equivale al 19,5% del PIB regional, como nunca antes. Algo más de la mitad del aumento total del gasto social en la región se explica por las necesidades asistenciales de la seguridad social, pensiones y envejecimiento, y un tercio ha sido destinado a la inversión educativa y de capital humano. Entre 2000 y 2014, el ritmo de aumento del gasto social en la región ha sido de 0,32 puntos porcentuales, siendo la mitad del ritmo registrado en Europa a lo largo de la construcción del modelo europeo de bienestar entre 1945 y 1975. No obstante, representa un salto histórico cuyo balance detallado hemos documentado en este texto, con los desafíos más centrales que hemos identificado de cara al futuro inmediato.

La formalización del trabajo informal y la reforma fiscal equitativa son desafíos clave para la cohesión social y la institucionalidad de un modelo más inclusivo de crecimiento, no siendo objetivos rápidos de conseguir sino, más bien, todo lo contrario. El coste estructural de mercados de trabajo muy informales, segmentados y sin derechos que penalizan al 48% de la mano de obra no agraria y los altos índices de pobreza y de desigual socioeconómica son la contraparte de la evasión y elusión fiscal, que representan 320.000 millones de dólares anuales y un 6,3% del PIB regional.

Algunos grandes países como Brasil y Argentina han hecho de locomotoras del crecimiento y de la equidad durante la década ganada. Ahora es el mo-

mento para que otras potencias como México y Colombia recojan el relevo y sus Gobiernos impulsen el trabajo decente, la fiscalidad progresiva, el aumento del salario mínimo y programas distributivos e incluyentes de sus capas más vulnerables, rurales e indígenas. Los buenos resultados y el buen gobierno distributivo durante la década ganada requieren que nuevos y más países se incorporen a la modernidad incluyente para llegar a 2030 con más equidad, confianza social y desarrollo humano.

## Bibliografía

- ARCIDIÁCONO, M. y otros (2014). *El empleo público en América Latina*. Caracas: CAF- Banco de Desarrollo de América Latina.
- BANCO MUNDIAL (2016). *Banco de datos mundial*. <<http://databank.bancomundial.org/data/home.aspx>> (consulta: febrero de 2016).
- CEPAL y OXFAM (2016). *Tributación para un crecimiento inclusivo*. Santiago.
- CEPAL (2015). *Panorama social de América Latina 2015*. Santiago.
- (2013). *Panorama Fiscal de América Latina: reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*. Santiago.n
- (2012). *Panorama social de América Latina 2012*. Santiago.
- DE LA GARZA TOLEDO, E. y NEFFA, J. C. (2010). *Trabajo y modelos productivos en América Latina: Argentina, Brasil, Colombia, México, y Venezuela luego de las crisis del modo de desarrollo neoliberal*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO.
- FMI (2016). *Perspectivas económicas: las Américas*. Washington DC.
- GÓMEZ SABAINI, J. C. y JIMÉNEZ, J. P. (2011). *Estructura tributaria y evasión impositiva en América Latina*. Caracas: CAF-Banco Latinoamericano de Desarrollo.
- GENTILI, P. (2014). *América Latina: entre la desigualdad y la esperanza. Crónicas sobre educación, infancia y discriminación*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- GUDYNAS, E. (2011). «El nuevo extractivismo progresista en América del Sur. Tesis sobre un viejo problema bajo nuevas expresiones». En AA. VV. *Colonialismos del siglo XXI. Negocios extractivos y defensa del territorio en América Latina*. Barcelona: Icaria Editorial, pp. 75-92.

- HOLLOWAY, J.; MATAMOROS, F. y TISCHLER, S. (2008). *Zapatismo; reflexión teórica y subjetividades emergentes*. Buenos Aires: Herramienta.
- MAZZOLA, R. (2012). *Nuevo paradigma. La Asignación Universal por Hijo*. Buenos Aires: Prometeo editorial.
- OIT (2015). *Panorama laboral: tendencias del empleo y la cohesión social en América Latina y el Caribe*.
- (2013). *FORLAC: programa de promoción de la formalización en América latina y el Caribe*.
- PENFOLD, M. y RODRÍGUEZ GUZMÁN, G. (2014). *La creciente pero vulnerable clase media. Patrones de expansión, valores y referencias*. Caracas: CAF-Banco de Desarrollo de América Latina.
- PNUD (2016). *Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico*. <<http://www.undp.org/content/undp/es/home/sdgoverview/post-2015-development-agenda/goal-8.html>> (consulta: febrero de 2016).
- RODGERS, G.; LEE, E.; SWEPSTON, L. y VAN DAELE, J. (2009). *La OIT y la lucha por la justicia social, 1919-2009*. Genève: OIT.
- TOKMAN, V. (2008). *Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

### Datos del autor

DR. XAVIER MARTÍNEZ-CELORRÍO. Antropólogo y profesor de Sociología de la Universitat de Barcelona. Experto en sociología de la educación, movilidad social y equidad. Profesor y coordinador de Sociología de la Educación en el Máster de Formación del Profesorado de Secundaria de la UB en Ecuador.





La col·lecció Visions d'un Món Desigual ofereix de manera compartida un coneixement crític, real i formatiu, i té la voluntat de sensibilitzar a les dones i els homes del futur més pròxim en el sentit que l'obtenció i l'administració dels recursos de la terra ha de respectar els valors humans i mediambientals reconeguts en els protocols internacionals, valors que garanteixen que els éssers humans i tots els éssers vius podran continuar habitant aquesta terra.

---

**VISIONS**  
D'UN MÓN DESIGUAL