

RES

Revista Española de Sociología

ARTÍCULOS / ARTICLES

Institutions and National Development: A Comparative Study/Instituciones y desarrollo:

Un estudio comparativo de casos

Alejandro Portes, Jean C. Nava

Las expectativas parentales no explican el rendimiento escolar/*Parents' Educational Expectations don't Explain School Performance*

Enrique Martín Criado; Carmuca Gómez Bueno

La organización territorial española en crisis. Análisis del pensamiento político de las élites locales y regionales en los partidos de ámbito estatal de izquierda/*The Territorial Organization of Spain in Crisis. Analysis of the Political Thought of Local and Regional Elites within the State-Level Leftist Parties*

Luis Navarro Ardoy; Antonia María Ruiz Jiménez; Elena Ferri Fuentevilla

Las redes de la elite académica de la Sociología/*The Academic Elite Network of Sociology*

Julián Cárdenas

Revista Española de Sociología

RES

Volumen 26 Número 1, Enero 2017



FES

Federación Española de Sociología

Correspondencia / Send Correspondence to:

Federación Española de Sociología
Montalbán, 8
28014 Madrid
Email: res@fes-sociologia.com

Indexación / Abstracting and indexing:

Scopus-SJR; WOS Thomson Reuters-Emerging Sources Citation Index: IIN-RECS.
Sociological Abstracts; EBSCO; Dialnet; ISOC-CSIC; International Bibliography of the Social Sciences; Fuente Académica Premier; Social Services Abstracts; Worldwide Political Science Abstracts.
LATINDEX (Catálogo); CIRC (GRUPO B); CARHUS2014 (C); RESH; ARCE-FECYT; Sello de Calidad de Revistas Científicas Españolas FECYT.

© Federación Española de Sociología, 2016

Las opiniones vertidas en los artículos y otros trabajos publicados en la RES son de exclusiva responsabilidad de sus autores, así como la credibilidad y autenticidad de sus trabajos. Se ruega a los autores que especifiquen los posibles conflictos de intereses y adopten un comportamiento ético en su proceder. La RES declina cualquier responsabilidad sobre posibles conflictos derivados de la autoría de los trabajos que se publican en la misma. Los autores pueden encontrar información detallada sobre las normas de publicación en las páginas finales de cada número y accediendo a la página web de la revista.

The statements and opinions expressed in the articles published by the Revista Española de Sociología are the sole responsibility of the author(s), as are their credibility and authenticity.

Authors are requested to inform us of any possible conflicts of interest and to adopt ethical behaviour. RES accepts no liability for possible conflicts or problems resulting from articles published in the journal. Authors can find detailed information about our publication guidelines in the final pages of this issue and on the journal's webpage.

Suscripción / Subscription:

Federación Española de Sociología
Montalbán, 8
28014 Madrid
Email: res@fes-web.org

Suscripción anual en formato impreso (tres números al año, gastos de envío incluidos. Pago por transferencia bancaria a la Federación Española de Sociología)

- Suscripción anual individual (tres números/año): 90 euros
- Suscripción anual para instituciones (tres números/año): 150 euros

Número suelto: 25 euros (gastos de envío incluidos. Pago por transferencia bancaria a la Federación Española de Sociología)

Precios para envíos postales en España. En envíos al extranjero se cargará el coste extra del envío postal.

ISSN: 1578-2824

Depósito legal: M. 39. 063-2001

Revista Española de Sociología

RES

Volumen 26 Número 1, Enero 2017

La **Revista Española de Sociología (RES)** es la revista oficial de la Federación Española de Sociología (FES). Es una publicación de la principal asociación científica de los profesionales de la sociología de España, independiente de los poderes públicos y al servicio de la comunidad sociológica.

La RES es una revista arbitrada que utiliza el sistema de revisión externa por expertos (*peer review*). La RES publica trabajos científicos originales e inéditos de carácter empírico o teórico y notas sobre investigaciones sociológicas o áreas afines. También publica secciones de debates, estados de la cuestión, secciones monográficas y contenidos de especial interés para la comunidad sociológica.

La revista se edita en formato impreso y electrónico. Desde 2016 publica tres números regulares al año y está abierta a la publicación de números especiales.

La RES aspira a alcanzar la mayor calidad posible en los trabajos que publique, aplicando para ello los procedimientos de evaluación universalista y anónima habituales en revistas científicas.

*The **Revista Española de Sociología (RES)** is the official journal of the Spanish Federation of Sociology (Federación Española de Sociología, FES). It is a publication written by the most important association of scholars and professionals in the sociological field. Independent from the public powers and it is aimed to serve the goals of the Spanish sociological community.*

*The **RES** is a peer review journal, it publishes original research work on the theory, practice and methods of sociology along with research notes about sociological issues as well as other related fields. The RES also has a section about controversies, state of the art articles together with monographic issues and other contents of special interest for the sociological community.*

The journal is available both in printed and an electronic formats, available at the web page <http://www.fes-web.org/res/>. Since 2015 it has published three issues per year and proposals for special issues are welcome.

Peer review is undertaken with a particular emphasis given to exceptional quality and current relevance.

Director / Editor-in-Chief:

Manuel Fernández Esquinas (CSIC)
Presidente de la Federación Española de Sociología

Consejo Editorial / Editors:

Carlos Jesús Fernández Rodríguez (Universidad Autónoma de Madrid)
Dulce Manzano Espinosa (Universidad Complutense de Madrid)
Ana María López Sala (CSIC-CCHS)
Matilde Massó Lago (Universidade da Coruña)
Cecilia Díaz Méndez (Universidad de Oviedo)
Julián Cárdenas (Universidad Libre de Berlín, Universidad de Antioquia)

Consejo de Redacción / Editorial Board:

Cristóbal Torres Albero (Universidad Autónoma de Madrid)
Constanza Tobío Soler (Universidad Carlos III de Madrid)
Emilio Lamo de Espinosa (Universidad Complutense de Madrid)
José Luis García (Universidad de Lisboa)
Julio Carabaña Morales (Universidad Complutense de Madrid)
Luis Garrido Medina (UNED)
Aaron Cicourel (University of California, Berkeley)
Agnes van Zanten (CNRS, París)

Alejandro Portes (Princeton University)
Fabrizio Bernardi (European University Institute, Florencia)
Michel Wieviorka (Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris)
Thierry Desrues (CSIC-IESA)
María Dolores Martín Lagos (Universidad de Granada)
Miguel Requena y Díez de Revenga (UNED)
Remo Fernández Carro (Universidad de Castilla-La Mancha)
Joan Miquel Verd (Universidad Autónoma de Barcelona)
Laura Oso Casas (Universidade da Coruña)
Amparo Serrano Pascual (Universidad Complutense de Madrid)
Jordi Garreta Bochaca (Universidad de Lleida)
Benjamín Tejerina Montaña (Universidad del País Vasco)
Luis Enrique Alonso Benito (Universidad Autónoma de Madrid)
Verónica de Miguel Luken (Universidad de Málaga)
Ana Arriba González de Durana (Universidad de Alcalá de Henares)
Antón Álvarez Sousa (Universidade da Coruña)
Celso Sánchez Capdequí (Universidad Pública de Navarra)
María Del Mar Grieria (Universitat Autònoma de Barcelona)
Almudena Moreno Mínguez (Universidad de Valladolid)

Consejo Asesor / Advisory Board:

Teresa González de la Fe (Universidad de La Laguna)
Capitolina Díaz Martínez (Universidad de Valencia)
Luciano Luigi Pellicani (Università Internazionale degli Studi Sociali, Roma)
Helena Béjar Merino (Universidad Complutense de Madrid)
Miguel Beltrán Villalba (Universidad Autónoma de Madrid)
Teresa Montagut Antoli (Universidad de Barcelona)
Antonio Ariño Villaroya (Universidad de Valencia)
Alexandro Bonano (Texas State University, USA)
Sergio Scheneider (Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Brasil)
Cornelia Flora (Iowa State University, USA)
Mike Rigby (London South Bank University)
Raúl Ruiz (Universidad de Alicante, Asociación Valenciana de Sociología)
Ángel Alonso Domínguez (Universidad de Oviedo, Asociación Asturiana de Sociología)
Antonio Trinidad Requena (Universidad de Granada, Asociación Andaluza de Sociología)
Fidel Molina (Universidad de Lleida, Asociación Catalana de Sociología)
Lola Frutos Balibrea (Universidad de Murcia, Asociación Murciana Sociología y C.ª Política)
Teodoro Hernández de Frutos (Universidad Pública de Navarra, Asociación Navarra de Sociología)
José Antonio Díaz Martínez (Universidad Complutense de Madrid, Asociación Madrileña de Sociología)
Jaime Minguijón Pablo (Universidad de Zaragoza, Asociación Aragonesa de Sociología)
Marcelo Sánchez-Oro Sánchez (Universidad de Extremadura, Asociación de Ciencias Sociales de Extremadura)
Octavio Uña Juárez (Universidad Rey Juan Carlos, Asociación Castellano-Manchega de Sociología)
Imanol Zubero Beaskoetxea (Universidad del País Vasco, Asociación Vasca de Sociología y Ciencia Política)
Félix Requena Santos (Universidad de Málaga, Presidente del CIS)
Xavier Bonal Sarró (Universidad de Barcelona, Asociación de Sociología de la Educación)
Rodolfo Gutiérrez Palacios (Universidad de Oviedo, Vicepresidente de la FES)
Lucila Finkel Morgenstern (Universidad Complutense de Madrid, Vicepresidenta de la FES)
Marius Domínguez i Amorós (Universidad de Barcelona, Vicepresidente de la FES)
Marian Ispizua Urizarri (Universidad del País Vasco, Vicepresidenta de la FES)
José Antonio Gómez Yáñez (Consultor, Universidad Carlos III, Secretario Ejecutivo de la FES)
Roberto Barbeito Iglesias (Universidad Rey Juan Carlos, Vocal de la FES)
Clara Guilló Girard (Consultora, Vocal de la FES)

Sumario / Contents

RES 26 (1), Enero 2017

Artículos / Articles

- Institutions and National Development: A Comparative Study/Instituciones y desarrollo:
Un estudio comparativo de casos
Alejandro Portes; Jean C. Nava 9-31
- Las expectativas parentales no explican el rendimiento escolar/Parents' Educational
Expectations don't Explain School Performance
Enrique Martín Criado; Carmuca Gómez Bueno 33-52
- La organización territorial española en crisis. Análisis del pensamiento político de
las élites locales y regionales en los partidos de ámbito estatal de izquierda/The
Territorial Organization of Spain in Crisis. Analysis of the Political Thought of Local
and Regional Elites within the State-Level Leftist Parties
Luis Navarro Ardoy, Antonia María Ruiz Jiménez y Elena Ferri Fuentevilla 53-68
- Las redes de la elite académica de la Sociología/The Academic Elite Network of Sociology
Julián Cárdenas..... 69-84

Debates / Controversies

- Consumo Colaborativo y Economía del Bien Común/Collaborative Consumption and
Economy for the Common Good

Texto principal / Background Text

- Consumo colaborativo: las razones de un debate/Collaborative Consumption: Reasons for
a Debate
Luis Enrique Alonso 87-95

Réplicas / Remarks

- Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo
colaborativo/Between the market and the social cooperation. Lights and shades of
collaborative consumption practices
Concepción Piñeiro, Rubén Suriñach y José Luis (Kois) Casadevante 99-108

Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador/Some limitations in understanding the collaborative economy in an emancipatory sense

Bru Laín..... 109-114

Reseñas de libros e informes / Book and Report Review

Immigrant Vulnerability and Resilience. Comparative Perspectives on Latin American Immigrants during the Great Recession, de María Aysa-Lastra y Lorenzo Cachón (eds.)

Mikolaj Stanek..... 117-119

Estructuras residenciales y movilidad. Más allá de la segunda residencia, de Julio A. del Pino Artacho

Vicent A. Querol y David Muñoz Rodríguez 121-123

Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization, de Branko Milanovic,

Jesús M. de Miguel 125-1292

Treinta años de políticas culturales en España. Participación cultural, gobernanza territorial, e industrias culturales, de Joaquim Rius-Ulldemolins y Juan Arturo Rubio Arostegui (eds.),

Patricia Bonnin Arias..... 131-133

Artículos / *Articles*

Institutions and National Development: A Comparative Study

Instituciones y desarrollo: Un estudio comparativo de casos

Alejandro Portes

Department of Sociology, Princeton University, EE.UU/USA

School of Law, University of Miami, EE.UU/USA

aportes@princeton.edu; aportes@law.miami.edu

Jean C. Nava

Department of Sociology, Princeton University, EE.UU/USA

Jeann@exchange.princeton.edu

Recibido / Received: 28/04/2016

Aceptado / Accepted: 26/08/2016

ABSTRACT

We review the theoretical and empirical literature leading to the “institutional turn” in the economics of development. Sociologists have welcomed this turn as a vindication of their own ideas, but have overlooked two major shortcomings in the economics literature: First, a failure to define “institutions” rigorously and to distinguish them from the real-life organizations that they govern; second, a tendency to use nations as units of analysis in cross-national studies, neglecting intra-national differences. We tackle these limitations through a comparative study of institutions in Latin America and Southern Europe. In total, twenty-nine existing institutions were subjected to year-long study in six countries. Using Qualitative Comparative Analysis (QCA), we examine the combination of causes leading to institutionally adequate and developmentally effective organizations. Differences across countries and among institutions are highlighted and discussed. Implications of the complex causal set leading to effective developmental institutions, as identified by QCA methodology, are examined.

Keywords: *Institutions, development, organizations, qualitative comparative analysis, proactivity*

RESUMEN

Revisamos la literatura teórica y empírica que condujo al “viraje institucional” en la economía del desarrollo. Los sociólogos dieron la bienvenida a este viraje como una reivindicación de sus propias ideas, pero obviaron dos problemas fundamentales en la literatura económica. Primero, fallos al definir las instituciones en forma rigurosa y distinguir las de las organizaciones reales que subyacen a las instituciones; segundo, la tendencia a utilizar la nación como unidad de análisis olvidando sus diferencias internas. Respondemos a estas limitaciones a través de un estudio comparativo de veintinueve instituciones en América Latina y Europa del Sur. Utilizando el método de Análisis Cualitativo Comparado (QCA), examinamos la combinación de causas que producen organizaciones institucionalmente adecuadas y capaces de contribuir al desarrollo. Discutimos las diferencias halladas tanto entre países como entre organizaciones. Finalmente examinamos las implicaciones del complejo conjunto de factores que conducen a instituciones desarrollistas en este grupo de países.

Palabras clave: *Instituciones, Desarrollo, Organizaciones, Análisis Cualitativo Comparado, Proactividad.*

*Autor para correspondencia / Corresponding author: **Alejandro Portes**, Department of Sociology, Princeton University, Princeton, New Jersey, 085544, U.S.A.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Portes, A, Nava, J. (2017). *Institutions and National Development: A Comparative Study*. *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 9-31.

(<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2016.1>)

The advent of the institutional perspective to the study of national development has revolutionized the field, bringing together the views of the various disciplines concerned with the topic. Henceforth, a common understanding of the role of institutional mechanisms leading to sustained economic growth has been shared by all disciplines, moving them to search for those factors that “make a difference” in producing this outcome (Kohli 1987, 2004; Roland 2004). A necessary logical step in this collective search is a rigorous identification of what institutions are and, at this point, a curious definitional vacuum emerges. Definitions of the concept have been advanced in the past, but they have been simultaneously too numerous and too abstract (Jutting 2003).

Seeking to address this problem, Portes (2006, 2010) examined classic sociological theories to separate the domain of “institutions” from related but different concepts, such as values, norms, and roles. That search led to a definition of institutions as “blueprints specifying relations among role occupants in social organizations” (Portes and Smith 2012, p.4). This distinction between institutions as normative blueprints and the organizations that they underlie was actually anticipated by North (1990). It can be compared with definitions advanced by other authors, such as Grief (n.d.) that bring together, under the same conceptual umbrella, a variety of rather disparate conceptual domains.

Aside from its greater intellectual rigor, the definition advanced by North and by Portes has the advantage of rendering problematic the relationship between institutions and the organizations that they govern. For it is not the case that, once in place, institutional blueprints are followed blindly. Granovetter (1985, 1995) referred to this tension between symbolic institutional blueprints and real practices as the problem of “embeddedness”—that is, the extent to which actual interactions among actors modify or even derail original institutional goals and rules. In his exchange with economist Oliver Williamson, Granovetter (1985, 1990) showed that this problem is present not only in arms-length market exchanges, but also within the hierarchies of large corporations.

A second problem with the present institutional approach to development is the tendency to use nation-states as units of analysis, to the detriment of within-country variations. While for the sake of methodological expediency it may be acceptable to deal with samples of nation-states, the resulting analyses risk tautology. This happens because scores of “institutional quality” assigned to nations are often reputational, that is based on the opinions of experts. These opinions are influenced, in turn, by the level of development already achieved by a country leading to circular conclusions, such that sub-Saharan African countries are less developed than Scandinavian ones because the quality of African institutions is poorer (Nee and Oppen 2009).

In the end, the empirical literature in economics arrived at three elements deemed to be necessary conditions for long-term economic development: a) protection of property rights; b) constraints on the power of the executive; c) absence of vast disparities in incomes per capita. When these conditions are present, sustained economic growth is expected to follow. Helpman concludes his review of the empirical literature on the topic on this note:

Countries that start with similar endowments can follow different developmental paths as a result of differences in institutional structures, because institutions affect the incentive to innovate and to develop new technology, the incentives to reorganize production and distribution in order to exploit new opportunities, and the incentives to accumulate physical and human capital (Helpman 2004, p. 39).

Some sociologists have advanced further our understanding of the role of institutions on national development by arguing that it does not suffice for public agencies to protect property rights or constrain the executive if they do not engage proactively with strategic actors in civil society and in the private economy. Following the lead of economic historian Alexander Gershenkron (1962), this line of thinking asserts that institutions that just stand aside and let private markets work their “magic”, will not lead to developmental take-offs. For this to happen, it is

necessary for the state to promote, finance, and otherwise incentivize investments and technological innovation. The thesis is also grounded on the work of the German economic historian Friedrich List ([1984] 2011) who argued in favor of an interventionist role of the state, at least in the early stages of industrial development. The thesis culminated in Peter Evans' study of economic "take-offs" and unexpected crash-landings in his now classic, *Embedded Autonomy*. (Evans, 1995).

Accepting a rigorous and limited definition of institutions; acknowledging that institutions in specific countries may not be uniform, but can vary in their internal structure and performance; and singling out their proactive capacity to engage with key actors in the private economy as a central element of their developmental potential provides us with a suitable theoretical springboard for the study of reality. This means examining how different types of institutions emerge and with what consequences for economic growth and social equity. This is the framework adopted the present study. Its methodology is presented below after delving at greater length in the relevant literature and outlining the principal hypotheses that can be derived from it.

LITERATURE REVIEW

Although early analyses of the role of institutions for national development can be found in classic works by Gerschenkron, List, and others, the modern economic literature on the topic starts with studies by Greif and North, followed by contemporary ones by Acemoglu and Stiglitz. Greif (1993) emphasized the significance of specific circumstances for institutional development. He analyzed the history of medieval traders in the Mahgreb, attributing their economic success to the invention of a normative mechanism to solve the principal-agent problem in long-distance trade. The solution consisted in the creation and common acceptance of the Merchant's Law that monitored the behavior of trade agents in far off lands and enjoined all merchants to refrain from

doing business with an agent who had violated the trust of one of its members. This collective enforcement of norms proved effective because, outside the Merchants' Guild, there were few economic opportunities for such agents (Greif, 1993; Helpman, 2004, pp. 116-17).

North, on his part, analyzed the construction of institutional mechanisms in historical time, beginning with the implementation of forms of property rights after the Neolithic Revolution. Settled agriculture required a system of such rights. These were originally enforced by the community of growers, but evolved over time into codified laws enforced by state power. In this manner, settled agriculture, property rights, and territorial states grew together. North concluded that institutions represent "any form of constraint that human beings, devised to shape human interaction" (North, 1990, p. 3). The detailed historical analyses by Greif and North proved sufficiently influential to sway the consensus in economics away from capital accumulation and toward codified and enforceable norms as key mechanisms for long-term economic development (Evans, 2004; Rauch, 1995).

These analyses were then followed by a series of studies, historical and contemporary, on the role of a variety of social forces, collectively lumped under "institutions", on national development. Among the most influential is the study by Acemoglu *et al.* (2001) that focused on the path dependence of social structures created by Europeans in their areas of settlement. Colonies where Europeans created permanent foundations developed solid institutional frameworks copied from the mother countries that, in turn, provided the basis for sustained economic growth. Aware of the perennial endogeneity problem between institutions and development, Acemoglu *et al.* instrumented their main determinant —European settler concentration— on prior reported death rates among early colonists, soldiers, and even bishops. They reasoned that areas where high death rates were reported among early settlers because of malaria and yellow fever were confined to an extractive role and that only healthier, temperate ones were deemed suitable for European settlement.

Like almost all studies in this field, Acemoglu *et al.* depended for their measure of institutional quality on reputational indices that assign a single score per country. In their case, they drew on Political Risk Services, Inc. for a measure of ‘average protection against expropriation’, supplemented by a measure of ‘constraints on the executive’ taken from the Polity III data by Gurr (1997) (Acemoglu *et al.* 2001, p. 1378). The industry standard in this field appears to have become the International Country Risk Guide (ICRG) compiled by Knack and Keefer (1995). Another important measure is the Rule of Law index employed, among others, in Dollar and Kray’s (2002) influential study. As Jutting (2003, p.19) notes in his review of this literature: “Nearly all the studies use as a proxy for institutions, variables that measure the quality and performance of institutions rather than the institution itself.”

A second influential line of study focused on colonial legacies, pointing to different cultural and legal traditions that determined the future course of national development. North, Summerhill, and Weingast (2000) contrasted the development of North and South America, noting that differences in systems of governments between the English and Spanish empires and the different demands that they faced helped explain why institutions promoted long-term economic development in the British colonies, but not in the Spanish:

In other parts of Spanish America, the factor endowments were characterized by rich mineral resources and substantial number of natives that could be employed in their extraction. There, the Spanish authorities distributed lands to favorites of the Crown producing large inequalities of wealth and political power, which shaped the evolution of extractive institutions that were not conducive to growth (Helpman, 2004, p. 123).

In comparison, the British colonies of North America had few inhabitants and the soils were more suitable for grain cultivation than for lucrative cash crops such as cotton, coffee, or sugar cane. Accordingly, institutional development took a different turn.

Other authors focused less on resource endowments than on the legal systems adopted in diffe-

rent parts of the world. In their influential study, La Porta *et al.* showed that laws protecting property rights and the quality of their enforcement varied by the legal system adopted in different countries. They concluded that countries with a common law system inherited from the British tradition had better governments —as indexed by the quality of property rights protections and top marginal tax rates— than those that adopted the French civil-law system (La Porta *et al.* 1999; Helpman, 2004, p. 120).

A more nuanced sociological account of the role of institutions was provided by Nee and Opper (2009). After carefully building a Weberian ideal-type of bureaucracy, they went on to argue that it is the quality of this apparatus, not formal legal protections as enshrined in different legal systems that fosters long-term capitalist development. To buttress this argument, these authors also relied on an index of “government effectiveness” compiled by the World Bank (Kaufman *et al.*, 2005). Not surprisingly, African countries, like Nigeria, rank at the bottom of this scale and North European countries, such as the Netherlands and Denmark, at the top. Predictably, the index had a positive “effect” on capitalistic development.

Whether emphasizing colonial legacies, legal systems, or bureaucratic quality, the state of the literature on the role of institutions has two characteristics in common. First, it focuses on nations or entire regions of the world, classifying them in broad strokes; the possibility of sub-regional or within-country differences is seldom taken into account. It is possible, for example, that not all Nigerian institutions are hopeless and that not all Dutch ones paragons of bureaucratic virtue. Second, this literature paints institutions in broad strokes, not delving in detail into their internal dynamics and those features that can make them more or less effective in terms of both rule implementation and effective mobilization of actors in society.

Without doubt, the macro-historical and macro-economic studies comprising the present empirical literature have made major strides in our understanding of institutional factors leading to long-term growth. However, they still leave major questions unanswered. What these are and how

do we go about responding to them are the topics explored next.

DETERMINANTS OF INSTITUTIONAL QUALITY¹

The first problem noted previously —absence of nuance concerning intra-regional and within-country differences in institutional development— can be addressed directly with empirical studies that define institutions, not countries, as units of analysis. The second limitation —lack of attention to the inner-workings of organizations and determinants of their effectiveness— is also addressable by empirical studies that focus on existing organizations. So far, as seen above, the bulk of the literature converges on the idea that “effectiveness” lies in the existence of protection for property rights, their proper enforcement, and limitations on the power of the executive. Logically such institutions approach the ideal-type of bureaucracy, as defined by Max Weber: they must be meritocratic, immune to corruption, and devoid of internal cliques or “islands of power” (North, 1990; La Porta *et al.*, 1999; Nee and Oppen, 2009).

As seen previously, other authors have taken this literature a step further by arguing that “Weberian” institutions do not suffice. Following the arguments of Gerschenkron and List, they assert that developmental institutions must involve themselves with strategic players in society in order to stimulate innovation, protect nascent industries, and guide them toward international competitiveness. Evans labeled this criterion “embeddedness”, although it could be more properly called “proactivity”: it requires organizations to go beyond their institutional remit to engage with key actors in their fields of competence, investing in promising initiatives and even creating them when absent (Evans, 1995; Prebisch, 1964, 1986; Sunkel, 2005).

In order to implement such approach, institutions must possess two additional features: First, they must be technologically advanced and open to innovation. Otherwise, they can neither be alert to

the existence of economic opportunities, nor lead the way in their “incubator” function toward new entrepreneurial ventures. Second, an organization, no matter how well designed and proactive, that lacks backers and sponsors among top officialdom or influential elites is likely to fall prey to powerful interest or confront a class “wall” frustrating its mission. The experiences of numerous failed agrarian reforms in the developing world, as well as the demise of privatization programs confronted by entrenched interests, attests to the importance of top-down institutional protection (MacLeod, 2004; O’Donnell, 1994).

Synthesizing this theoretical literature, it is possible to identify six factors as potential criteria of institutional adequacy and effective contribution to development. Three of these factors are internal to organizations, corresponding to the Weberian ideal-type, and three are external to them:

A. Internal criteria:

- 1) Meritocracy (universalistic criteria in the selection and promotion of personnel).
- 2) Immunity to Corruption
- 3) Absence of entrenched cliques or “islands of power”.

B. External criteria:

- 4) Proactivity toward relevant actors in civil society.
- 5) Technological openness to innovation and flexibility in its adoption.
- 6) External allies in top officialdom and/or dominant classes.

The relative importance of these factors and their interplay are empirical questions, not examined so far in the empirical literature. The purpose of the following study is precisely to cast light on these issues.

RESEARCH DESIGN

Selection of Countries and Cases

To accomplish this goal, the study examined a sample of institutions of national scope in a

¹ This and the following section are based on two prior publications. (Portes and Smith 2010; 2012).

set of less —to mid-developed countries. The sample includes institutions in Argentina, Chile, Colombia, the Dominican Republic, Mexico, and Portugal. These nations span the length of the American continent and include both large and relatively developed countries and those commonly classified as part of the Third World. Chile and Mexico, for example, are members of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), generally considered a rich country club. Despite many political and economic ups and downs, Argentina still maintains the highest income per capita among large countries in the region. On the other hand, the Dominican Republic is emblematic of the smaller and poorer countries of the Caribbean region. Portugal was included in the sample as a nation whose size and compactness renders it amenable to direct comparison with Latin American countries like Chile and that also provides an upper-bound to the sample in terms of present level of economic development.

We selected institutions of national scope that differed in their functions along an axis that ranges from “primarily economic” to “mostly technical” to “primarily social”. Most of these are state agencies, although they include important private entities, such as the stock exchange and the national energy company. We endeavored to include the same institutions in as many countries as possible, although this was not always possible. While the universe of organizations amenable to study is quite large, we believe that those selected are emblematic of economic, technical, and social functions fundamental for the proper organization and progress of nations. In total, the study collected data on a sample of twenty-nine institutions as follows:

Stock exchanges have been studied in the past as ideal types of unfettered capitalism, evolving in time from closed “gentlemen’s clubs” to regulated entities open to public investment (Weber, [1904] 1949, 1985; Abolafia, 1996). Even small nations currently possess stock exchanges, though they vary greatly in scope and modes of operation. Although private entities, stock exchanges play a potentially strategic role

in economic development as vehicles for capitalizing a wide range of enterprises, both public and private. The extent to which they do so depends, however, on the transparency of their operations and on the trust that companies and investors have in the inviolability of property rights (Sabel, 1994; Hollingsworth, 2002).

Tax authorities underwrite the capacity of states to support themselves and implement policy in the most diverse fields. As Schumpeter (1954), quoting Goldscheid states, the budget is the skeleton of the state stripped of all misleading ideologies. Tax receipts are the fundamental pre-condition for budget planning and its implementation (Velasco, 2008). In the past, many less developed countries financed themselves through a combination of import-export tariffs, external indebtedness, and inflation. A series of global crises have progressively constrained these sources, compelling states to increasingly finance themselves by extracting resources from their own populations. The capacity of tax authorities to do so and to promote a culture of tax payment as a citizenship duty among the public represent key criteria reflecting their institutional quality.

Public Health Systems are redistributive institutions that seek to make the right to health a reality by attending to the needs of the citizenry. In all countries studied, health is enshrined as a constitutionally-guaranteed right and a system of publicly-financed clinics and hospitals has been created to implement it. However, the capacity of the system to deliver is limited by two constraints: First, budgetary limitations, given the restricted financial means of many states (linked, in part, to their low tax receipts) to underwrite redistributive policies. Second, the intrinsic dilemma that the more a public health service succeeds in its mission, for example by reducing infant mortality, the greater the demands placed on it by a growing and aging population. How the system copes with these constraints is the fundamental criterion of its quality.

Postal Systems. The postal system is a traditional public service that has played a fundamental role in national integration in many countries.

From its original function of mail delivery, postal systems have diversified following the pace of technology by incorporating the telegraph, money wiring, parcel post deliveries, and even bank services. Postal systems commonly operate at a loss and, in recent years, their finances have been further compromised by competition from private operators. A number of countries, both advanced and less developed, have opted for privatizing the post with rather mixed results (Cereceda, 2006; Gomes Bezerra, 2013). In one form or another, the postal system continues to be a fundamental public service and its degree of efficiency and honesty is a direct indicator of its role in national development.

Civil Aviation. Airports are the face of a nation and ensuring safe air traffic is a technical function of the utmost importance. Governments can scarcely afford accidents to occur due to the incapacity of their air controllers or obsolescence of their equipment. This suggests *a priori* that civil aeronautics should be an “island of excellence” (Evans, 1989) within the state apparatus. The extent to which this is true is an empirical question. As we shall see, there is significant variation in the extent to which real civil aviation authorities fulfill this technocratic ideal.

Food Security. Insuring the safety of the food supply for the general population is also a vital state function. Lapses in vigilance can result in tragic consequences, as attested by the bovine encephalitis (i.e. “mad cow”) epidemic that affected the United States, Great Britain, and other countries a decade ago and by regular outbreaks of bacterial infections due to poor handling of fresh produce or poor conservation of canned items. Countries dependent on tourism to buttress their economies are particularly vulnerable to outbreaks of *e-coli*, salmonella, and similar bacterial pathogens that can scare away foreign visitors. In the United States, the Food and Drug Administration is entrusted with the safety of the food supply and is generally considered a reliable supervisor. Other countries vary in the quality of their food security apparatus and even the extent to which one exists.

Energy. Access to a reliable energy supply is another major requirement of any modern country.

In the past, the provision of electricity was a state monopoly, but it has been gradually privatized. Advanced countries have increasingly opened the provision of electricity to competition, as well as allowed decentralization of the production of electricity, its distribution via high tension networks, and its retailing. Nevertheless, in most less-developed countries, a single operator generally dominates the field. The quality of the energy supply in terms of its capacity to meet demand, its reliability, and its costs are major criteria for long-term capital investments. Global industrial and commercial corporations commonly base their investment decisions precisely on these criteria (Vaz da Silva, 2014).

DATA COLLECTION

Not all the organizations described above could be studied in every country, either because they did not exist or because it was otherwise unfeasible to access them. In the end, the sample of organizations included numbered twenty-nine; no country had less than four institutions studied and five of those described above were studied in at least three countries, permitting cross-national comparisons. In each country, teams of experienced investigators were assembled and entrusted with intensive analysis of the selected institutions.

Each study lasted one year and encompassed several successive steps: (a) compilation of the legal rules defining the mission and governing the activities of the existing organization; (b) compilation of internal reports and evaluations; (c) compilation of external academic and journalistic reports; (d) interviews with institutional personnel at the levels of top management, mid-level management, and technical personnel; (e) interviews with expert informants; (f) interviews with strategic users of each institutional service (i.e. commercial airlines, pension funds investing in the stock market, mass mail marketers, etc.) For each organization and each country, fifteen to thirty in-depth interviews were conducted, divided about equally between internal personnel at different levels and external informants.

By combining and comparing different sources, investigators were able to arrive at reliable assessments of both institutional determinants and outcomes. These assessments were presented in both qualitative reports and quantitative scores. Scores were assigned for each of the internal or external determinants discussed previously and for the two outcomes of interest —Institutional Adequacy and Contribution to Development. Institutional Adequacy is defined as the extent to which the existing organization complies with the institutional blueprints for which it was created.

Contribution to Development is defined as the extent to which the organization makes an important contribution to national progress in its respective sphere of activity. Investigators assigned scores in two scales: 1) a dichotomous one indicating “presence” or “absence” of each specific dimension; 2) a five-point scale, with higher scores indicating greater membership in the conceptual space defined by each such dimension. Table 1 presents the sample, including the names of institutions, the country, and the date of completion of the respective study.

Table 1. Institutions Included in the Comparative Study, 2006-08

<i>Country/ Institution</i>	<i>Name</i>	<i>Website</i>	<i>Year Report Completed</i>
Argentina:			
Postal Service	<i>Correo Oficial de la República Argentina (CORASA)</i>	www.correoargentino.com.ar	2010
Civil Aviation	<i>Comando de Regiones Aéreas (disbanded)/ Administración Nacional de Aviación Civil</i>	www.anac.gov.ar	2010
Stock Exchange	<i>Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA)</i>	www.bcba.sba.com.ar	2010
Tax Agency	<i>Dirección General Impositiva (DGI)</i>	www.afip.gov.ar	2010
Chile:			
Postal Service	<i>Empresa de Correos de Chile (CorreosChile)</i>	www.correoschile.cl	2006
Civil Aviation	<i>Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC)</i>	www.dgac.cl	2006
Stock Exchange	<i>Bolsa de Comercio de Santiago de Chile (BCSC)</i>	www.bolsadesantiago.com	2006
Health System	<i>Complejo Asistencial Barros Luco/ Ministerio de Salud</i>	redsalud.gov.cl	2010
Tax Agency	<i>Servicio de Impuestos Internos (SII)</i>	www.sii.cl	2010
Colombia:			
Postal Service	<i>La Administración Postal Nacional, (Adpostal)</i>	(disbanded)	2006
Civil Aviation	<i>Aeronáutica Civil (Aerocivil)</i>	www.aerocivil.gov.co	2006
Stock Exchange	<i>Bolsa de Valores de Colombia (BVC)</i>	www.bvc.com.co	2006
Health Care	<i>Clínica San Pedro Claver/ Empresas Promotoras de Salud (EPS)</i>	(disbanded)	2010
Tax Agency	<i>Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)</i>	www.dian.gov.co	2010

Table 1. Continued

<i>Country/ Institution</i>	<i>Name</i>	<i>Website</i>	<i>Year Report Completed</i>
Dominican Republic:			
Postal Service	<i>Instituto Postal Dominicano (INPOSDOM)</i>	www.inposdom.gob.do	2010
Civil Aviation	<i>Instituto Dominicano de Aviación Civil (IDAC)</i>	www.idac.gov.do	2010
Health System	<i>Sistema Público de Salud</i>	www.sespas.gov.do	2010
Tax Agency	<i>Dirección General de Impuestos Internos (DGII)</i>	www.dgii.gov.do	2010
México:			
Postal Service	<i>Servicio Postal Mexicano (Sepomex)</i>	www.sepomex.gob.mx	2007
Civil Aviation	<i>Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC)</i>	dgac.sct.gob.mx	2006
Stock Exchange	<i>Bolsa Mexicana de Valores (BMV)</i>	www.bmv.com.mx	2006
Health System	<i>Hospital General Manuel Gea González (HGMGG)</i>	www.hospitalgea.salud.gob.mx	2010
Tax Agency	<i>Servicio de Administración Tributaria (SAT)</i>	sat.gob.mx	2010
Portugal:			
Postal Service	<i>CTT Correios de Portugal</i>	www.ctt.pt	2013
Health System	<i>Hospital de Santa Maria/ Servico Nacional de Saude (SNS)</i>	www.chln.min-saude.pt	2013
Stock Exchange	<i>NYSE Euronext, Lisbon</i>	www.euronext.pt	2013
Tax Agency	<i>Autoridade Tributaria e Aduaneira</i>	www.portaldasfinancas.govt.pt	2014
Energy Company	<i>EDP - Energias de Portugal</i>	www.edp.pt	2013
Food Security Authority	<i>Autoridade de Segurança Alimentar e Economica (ASAE)</i>	www.ASAE.pt	2013

Note: This and the following two tables partially reproduce data presented in prior publications (2011; 2012)

Quantitative scores produced by this methodology can be arranged in truth tables and subjected to analysis employing either qualitative comparative analysis (QCA) or conventional regression techniques. Through this combination, it is possible to carry out a meso-level investigation that takes into account both within-country and inter-institutional variations generally omitted from the past research literature.

RESULTS²

a) General Observations

2 This section is partially based on previously published results. (Portes 2009; Portes and Smith 2010, 2012). The inclusion of Portuguese institutions in this data set is new and leads to different results from those previously published.

Before subjecting the data to quantitative analysis, it is worth examining the general tendencies evident in the pattern of scores assigned to this sample of institutions. Table 2 presents a truth table based on the binary scores assigned by the twenty-nine studies; Table 3 presents a second truth table based on the corresponding continuous scores. Each table is arranged by country and by institutions within countries.

The first tendency worth noting is that it is easier for an organization to be “institutionally adequate” than “developmental”. As seen in Table 2, 76 percent of the organizations studied were ranked as “adequate” (i.e. fulfilling their original institutional blueprints), but only 59 percent were considered to significantly contribute to development. In Table 3, the average score in the continuous theoretic scale

defined by Institutional Adequacy is 3.41; that denoting Contribution to Development, only 3.22. This tendency provides initial support for the Gerschenkron/

Evans argument according to which real developmental institutions must do more than just fulfilling their original blueprints.

Table 2 Truth Table of Institutional Adequacy and Contribution to National Development (Binary Scale)^a

<i>Country/Institution</i>	<u>DETERMINANTS</u>						<u>RESULTS</u>	
	<i>A. Meritocracy</i>	<i>B. Immunity to Corruption</i>	<i>C. No "Islands of Power"</i>	<i>D. Proactivity</i>	<i>E. Technological Flexibility</i>	<i>F. External Allies</i>	<i>I. Institutional Adequacy</i>	<i>II Contribution to Development</i>
Argentina:								
Postal Service	0	0	0	1	1	1	1	0
Civil Aviation	0	0	0	0	0	0	0	0
Stock Exchange	0	1	0	1	1	1	1	0
Tax Agency	1	0	0	1	1	1	1	1
Chile:								
Postal Service	1	1	1	1	0	0	1	1
Civil Aviation	1	1	1	1	1	0	1	1
Stock Exchange	1	1	1	1	1	1	1	1
Health Care System	1	1	1	1	1	0	1	1
Tax Agency	1	1	0	1	1	1	1	1
Colombia:								
Postal Service	0	0	0	0	0	0	0	0
Civil Aviation	1	1	1	0	1	0	1	0
Stock Exchange	1	1	1	0	1	1	1	0
Health Care System	0	0	0	0	1	0	0	0
Tax Agency	0	0	0	1	1	0	0	0
Dominican Republic:								
Postal Service	0	0	0	0	0	0	0	0
Civil Aviation	1	1	1	1	1	1	1	1
Health Care System	0	0	0	0	0	0	0	0
Tax Agency	0	0	1	1	1	1	1	1
México:								
Postal Service	0	0	0	1	0	1	0	1
Civil Aviation	1	1	1	0	1	0	1	0
Stock Exchange	1	1	1	1	1	1	1	1
Health Care System	1	1	1	1	1	1	1	1
Tax Agency	0	1	1	1	1	1	1	1
Portugal:								
Postal Service	0	1	0	1	1	0	1	1
Stock Exchange	1	1	1	1	1	1	1	1
Health Care Service	0	0	0	1	1	0	1	1
Tax Agency	1	1	1	0	1	0	1	0
Energy Company	1	1	1	1	1	1	1	1
Food Security Authority	0	1	1	1	1	1	1	1

Table 3. Truth Table of Institutional Adequacy and Contribution to National Development (Continuous Scores)¹

<i>Country/Institution</i>	DETERMINANTS						RESULTS	
	<i>A. Meritocracy</i>	<i>B. Immunity to Corruption</i>	<i>C. No "Islands of Power"</i>	<i>D. Proactivity</i>	<i>E. Technological Flexibility</i>	<i>F. External Allies</i>	<i>01 Institutional Adequacy</i>	<i>02 Contribution to Development</i>
Argentina:								
Postal Service	2	1	2	3	4	4	3	2
Civil Aviation	2	2	2	1	2	1	2	1
Stock Exchange	3	3	2	4	3	3	4	2
Tax Agency	4	1	3	4	5	5	4	4
Chile:								
Postal Service	4	3	4	5	3	2	4	5
Civil Aviation	3.5	4	3	4	5	3	5	4
Stock Exchange	4	4	3.5	5	4	5	4	4
Health Care System	3.5	3.5	2.5	3.5	2	1	4	3.5
Tax Agency	4	4	2.5	4	5	4	3.5	4
Colombia:								
Postal Service	2	2	3	2	2.5	1	1	1
Civil Aviation	4	3	3.5	2	5	2.5	4	3
Stock Exchange	4	3.5	3.5	2	3.5	4	4	2
Health Care System	2	2	3	2	4	3	1	1
Tax Agency	2	1	2	4	4	2	2	2
Dominican Republic:								
Postal Service	1	1	2	2	2	2	2	2
Civil Aviation	3.5	3.5	3.5	5	3.5	4	4	4
Health Care System	1	2	1	2	2	1	1	2.5
Tax Agency	3	3	4	4	5	4	4	4
México:								
Postal Service	1	2	1	3.5	1	3.5	1	3.5
Civil Aviation	4	3.5	4	1.5	3.5	1.5	4	2.5
Stock Exchange	4	3.5	3.5	3.5	5	3.5	4	4
Health Care System	4	3	4	4	4	3	4	4
Tax Agency	2	4	5	4	5	3	4	4
Portugal:								
Postal Service	2	3.5	1	4	4	2	4	5
Stock Exchange	5	5	5	4	5	4	5	3.5
Health Care Service	1	2	1	4	3	1	2.5	3
Tax Authority	4.5	4	4	3.5	4.5	3	4	3.5
Energy Company	4.5	4.5	4	5	5	5	5	4.5
Food Security Authority	1	5	5	5	4	4	5	5

Note: "Entirely outside the conceptual set defined by the variable." 2 = "More outside than inside." 3 = "Neither." 4 = "More inside than outside." 5 = "Entirely inside."

Second, scores on the six hypothesized determinants of developmental organizations are consistently lower for organizations dedicated to provide services to the general population than for economic organizations. Zeroes denoting “absence” in Table 2 are more common for public health services and postal systems than for stock exchanges, tax authorities, or energy companies. There is also a close overlap of this gap with the private vs. public dimension, as private agencies (i.e. energy companies, stock exchanges) are more likely to garner high scores on both scales than public institutions.

Third, there are systematic disparities across countries. Looking at the right-most columns of both tables, we find that institutionally adequate and developmental organizations are most commonly present in Chile and Portugal; most commonly absent in Colombia and the Dominican Republic, with the other countries in-between. Such differences agree with expectations in the development literature that have singled out Chile as the “success story” in Latin America and that generally classify southern European countries, including Portugal, as less advanced than in northern Europe but more so than those in Latin America (Wormald and Brieba 2012; Portes and Margues 2015). These differences are not reputational, but emerge from detailed analysis of a sample of existing institutions in each country. These preliminary observations serve as a framework for a systematic analysis of the two truth tables.

b) Binary Scores

Scores in Table 2 can be analyzed through QCA using Boolean algebra (Ragin 1987; 2008). Rows in this table represent actual data for each institution studied and logical combinations of determinants and outcomes. With six determinants, there are 2^6 or 64 possible logical combinations. A count of non-redundant rows in the table indicates that less than 20 such combinations exist in reality³.

3 The non-existing logical combinations are known as “remainders”. Their treatment is governed by the theoretical requirements of the analysis. In some cases, it may be assumed that, had such cases existed in reality, they would bring about the relevant outcome. The more conservative approach is to assume that non-existent com-

Boolean analysis proceeds by listing the combinations that produce the outcome of interest. Focusing on the first outcome —Institutional Adequacy— we see that practically all existing combinations produce it. These combinations are known as “primitive terms”. In Boolean algebra, the absence of a cause has the same logical status as its presence. Absence is denoted by lower capital letters and presence by capitalized ones. The six criteria in Table 1 are represented by letters A to F and the combinations bringing about institutional adequacy (IA) can thus be represented by the following equation:

$$IA = abcDEF + aBcDEF + AbcDEF + ABCDeF + ABCDEf (2) + ABCDEF (6) + ABcDEF + ABCdEf (2) + aBcDEf + abcdEf + aBCDEF (1)$$

The plus symbol in Boolean algebra stands for the logical operator “or” and the multiplication symbol for “and”. Figures in parenthesis indicate the frequency with which each logical combination appears in the data; they are omitted for combinations appearing only once. QCA methods do justice to the combinatorial character of social causation by recognizing that combinations of determinants rather than single predictors are often required to bring about a certain outcome. Boolean minimization also allows simplification of this initial solution on the principle that, if a determinant is present in some causal paths but absent in others, it is irrelevant in causing the phenomenon of interest (Ragin 1987: 93).

Based on this principle and proceeding one step at a time, it is possible to reduce the above equation to a single criterion: E (Technological Openness and Flexibility). A look at the primitive terms in equation I indicates that E is present in all causal paths, but one⁴. Technological flexibility

binations would not bring about the effect. This is the approach adopted in this analysis. See Ragin, 2008.

4 The dialogue between theory and data facilitated by QCA is relevant at this point, because it sends us back to the original institutional study to identify reasons for the single exceptional outcome. That study —of the Chilean postal system— indicates that its management was very open to technological innovation, including the automation of services. This innovation was fiercely opposed, however, by the postal unions that feared significant job loss. Such was the reason for the negative score assigned to the institution on this determinant. See Cereceda, 2009.

thus emerges as sufficient and necessary to produce institutionally adequate organizations:

$$IA = E \text{ (II)}$$

This unexpected result must be tempered by the observation that the causal expression DEF is present in all but three of the observed causal paths. Hence, the combination of the three external determinants (proactivity, technological flexibility, external allies) is “usually sufficient” to bring about the effect. Theoretically, this result is opposite to the orthodox position that privileges internal “Weberian” criteria as the truly important factors producing institutional adequacy.

A similar set of analytic steps can be taken to identify determinants of the second outcome—developmental institutions (DI). This analysis yields ten causal paths with one (ABCDEF) having a frequency of six cases and another (aBCDEF) of two. Boolean minimization subsequently, yields two principal determinants: D (Proactivity) present in 100 percent of the solutions and E (Technological Flexibility) present in 80 percent. Again we see that external factors, not those internal to the institutions, play the primary role in bringing about the outcome. According to these results, an institution may be more or less meritocratic and more or less immune to corruption without these characteristics being decisive in making it developmental. Supporting the Gerschenkron/Evans line of argument, the key factor is Proactivity: organizations capable of engaging with relevant publics in their sphere of action and mobilizing them effectively appear to be those most able to produce effective results. Taking into account the role of Technological Flexibility (E) in the prior analysis, we settle for the following final solution:

$$DI = DE \text{ (III)}^5$$

5 This solution covers all but two cases. One of these is the previously mentioned Chilean postal system. The second is the Mexican postal system (SEPOMEX) that received scores of 0 in most determinants and was even ranked as institutionally inadequate (see Table 2). A reading of the relevant institutional report indicates that the contradiction between an organization being unable to meet its institutional mandate and yet ranked as “developmental” is due to its history. The investigator wished to pay credit to SEPOMEX’ major developmental

c) Continuous Scores

The continuous scores in Table 3 can be analyzed by QCA on the basis of fuzzy-set algebra (Ragin 2000, 2008). The continuous scale used for this analysis overcomes the theoretical constraint of binary rankings; in addition, the method also allows for the identification and separation of necessary and sufficient conditions. Necessary conditions are always present when the outcome is positive, but they may be present without the outcome materializing. Fuzzy sets translate this criterion into the expectation that scores in the predictor will be higher or equal than the outcome. Intuitively, membership in the theoretic set defined by the effect is a subset of that defined by the cause (Ragin 2000).

Sufficient conditions always lead to the effect, but the latter may also occur in their absence due to other causal factors. The translation in fuzzy set algebra is the expectation that scores in the cause be equal or lower than in the effect. Sufficient conditions thus create a “floor” for the outcome, assuming that the memberships in them are subsets of the latter. Figure 1 clarifies these relationships⁶.

A final consideration is the distinction between consistency and coverage. Consistency refers to the extent to which a cause fulfills the criteria for either necessity or sufficiency; coverage refers to the number of cases covered by that cause. The distinction is important because a causal path can be always right in terms of fulfilling relevant criteria, but apply only to a few cases. QCA provides formulas of coverage for different solutions of necessity and sufficiency (Ragin 2008).

contributions in the country’s past, despite its present deplorable state (Lujan Ponce 2009). With these two exceptions aside, the causal solution in equation III covers 100 percent of the cases.

6 The formula for necessity is: $Y \sqsubseteq X = \min (X_i) / Y_i$. Where X is the determinant, Y is the effect, and “min” is the smaller of the scores on either for each case. The formula for sufficiency is the obverse: $X \leq Y = \min (X_i) (Y_i) / X_i$. Earlier work based on data from the same study made use of a prior method, simply counting the number of deviations from the criteria for necessity and sufficiency without taking into account the magnitude of deviations from these criteria. The present analysis corrects these results on the basis of the indicated equations.

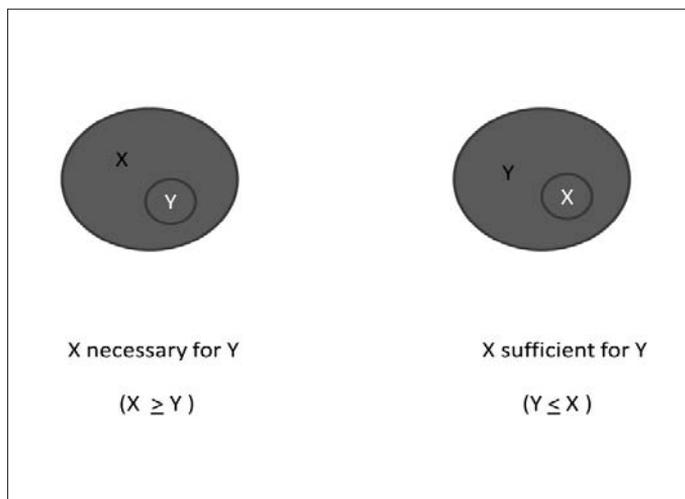


Figure 1. Necessary and Sufficient Conditions in Fuzzy-set Algebra

Table 4 presents the fuzzy-set solutions for necessary conditions for the two outcomes of interest; Table 5 presents the corresponding results for sufficient conditions. The analysis of scores assigned to the twenty-nine cases identifies two principal necessary conditions for institutionally adequate organizations: Technological Flexibility (E) with almost perfect consistency (.97/100) and Proactivity, with a score also exceeding 90 percent consistency. E is, of course, the same determinant identified in the prior Boolean analysis of the same outcome and the causal combination DE was the solution adopted for a developmental institution. Given the similarity with prior Boolean results, we adopt a single term as the necessary condition for institutionally adequate organizations:

$$IA = E \text{ (Necessary) (IV)}$$

Table 4 also shows that the same determinants are major prerequisites for the emergence of a developmental institution. Proactivity is the most consistent condition, followed by technological flexibility. However, coverage drops to below 80 percent for the latter predictor and joining both with the logical operator “and” does not change this result⁷. Therefore, we settle for a single determinant:

$$DI = D \text{ (Necessary) (V)}$$

The parallel analysis of sufficient conditions in Table 5 yields a novel result: fuzzy-set scores in this case revindicate the role of internal predictors, neglected up to this point. Indeed, the principal sufficient cause for institutional adequacy in this case is Meritocracy (A), followed closely by the other two internal criteria. The combination of the three covers 83 percent of the cases and, for this reason, is adopted as the preferred solution:

$$IA = ABC \text{ (Sufficient) (VI)}$$

This result, combined with the previous analysis of necessity, produces the final solution for an institutionally adequate organization:

$$IA = ABCE \text{ (Necessary and Sufficient) (VII)}$$

This solution is consistent with expectations in the organizational and development literatures reviewed previously about the importance of “Weberianess”. Without the three internal criteria of institutional quality defined previously, plus openness to technological innovation, it is seemingly impossible for an organization to fulfill its original institutional mandates.

7 According to fuzzy-set rules, coverage of a complex term

is equal to the lower coverage of its individual components.

Table 4. Necessary Conditions for Institutional Adequacy (IA) and Developmental Institutions (DI)

Necessary Conditions

$$(Y \leq X) = \mathcal{E} \min (Xi) (Yi)/\mathcal{E}Yi$$

Institutional Adequacy (IA)			Developmental Institution (DA)	
A. Meritocracy	82.5 / 95.5 = .864		74.5 / 93.5 = .797	
B. Immunity to Corruption	82 / 95.5 = .859		78 / 93.5 = .834	
C. No "Island of Power"	82.5 / 95.5 = .864		76 / 93.5 = .813	
D. Proactivity	88 / 95.5 = .921		89.5 / 93.5 = .957	
E. Technological Flexibility	92.5 / 95.5 = .969		84.5 / 93.5 = .904	
F. External Allie	75.0 / 95.5 = .785		75.5 / 93.5 = .807	
<i>Consistency</i>			<i>Coverage</i>	
IA	D	E	D	E
	.921	.969	.876	.853
DI	D	E	D	E
	.957	.904	.891	.779

Table 5. Sufficient Conditions for Institutional Adequacy (IA) and Developmental Institutions (DI)

Sufficient Conditions

$$(X \leq Y) = \mathcal{E} \min (Xi) (Yi)/\mathcal{E}Xi$$

Institutional Adequacy (IA)					Developmental Institution (DA)			
A. Meritocracy	82.5 / 85.5 = .965				74.5 / 86.5 = .871			
B. Immunity to Corruption	82 / 86.5 = .948				78 / 86.5 = .902			
C. No "Island of Power"	82.5 / 87.5 = .943				76 / 87.5 = .868			
D. Proactivity	88 / 100.5 = .876				89.5 / 100.5 = .891			
E. Technological Flexibility	92.5 / 108.5 = .853				84.5 / 108.5 = .779			
F. External Allies	75.0 / 85.5 = .882				75.5 / 85.0 = .888			
<i>Consistency</i>					<i>Coverage</i>			
IA	A	B	C	ABC	A	B	C	ABC
	.965	.948	.943	.943	.833	.828	.833	.828
DI	B		D	BD	B	D	BD	
	.902		.891	.891	.834	.957	.834	

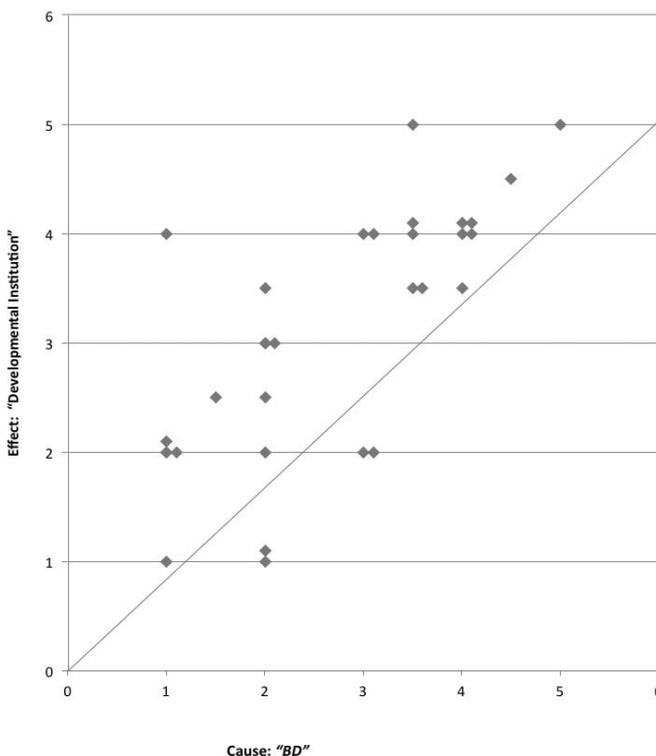


Figure 2. Institutional Membership in the Causal Combination “BD” and Development Institutions

The capacity to make an effective contribution to development is determined differently. The principal causes in this case are Immunity to Corruption (B) and Proactivity (D). The latter criterion was already identified as the necessary condition for the same outcome. The combination of both predictors covers over 80 percent of the cases and is hereby adopted as the final causal solution for a developmental institution:

$$DI = BD \text{ (Necessary and Sufficient) (VIII)}$$

Figure 2 maps scores for effect and causes in equation VIII in two-dimensional space. This graph shows the concentration of cases in the upper-left triangle corresponding to an appropriate sufficient condition⁸. This final solution

implies that an institution need not be fully “Weberian” in order to make a significant contribution to development. It may not be very meritocratic and may even harbor internal cliques; yet, to the extent that it overcomes the stigma of being “for sale” to external bidders and that it adopts a proactive stance toward its relevant publics, it can be rated as developmental. This solution again supports the theory about the importance of proactive institutions able to influence civil society and mold the national economy. The solution is theoretically satisfactory and is given additional weight by holding across a sample of diverse organizations in six different countries.

⁸ The same result is obtained when the final solution for institutional adequacy (ABCE) is graphed in two-dimen-

sional space. This graph is omitted for space reasons. See Ragin (2000; 2008) for an explanation of this graphic solution.

C) Robustness

As a test of robustness, we analyzed the data with the alternative analytic tools provided by conventional regression analysis. Binary scores in Table 2 can be modeled through a logistic or probit routine, while continuous scores in Table 3 can be regressed on predictors with ordinary least squares (OLS). For this analysis, we employed as predictors the six hypothesized causes, plus dummy variables representing each country. The models are nested, with the first model including only the six hypothesized determinants and the second adding the countries.

For space reasons, we omit the presentation of these results, but summarize them here⁹. Logistic regressions of binary scores ran into difficulties because of the perfect correspondence between several predictors and the two outcomes. The final models that did converge identified technological flexibility (E) as the single significant predictor of Institutional Adequacy, corresponding to prior Boolean results. The OLS analysis of continuous scores ran normally and registered several significant findings. Institutional Adequacy was determined primarily by Immunity to Corruption followed by Meritocracy in a pattern paralleling that emerging from the fuzzy-set analysis. There were no significant national effects indicating that, once the six hypothesized criteria are taken into account, differences between countries disappeared.

Developmental Institutions were accounted for in this analysis by a single predictor—Proactivity. No other factor came close to significance and, once this determinant was taken into account, only one nationality effect (Colombia) remained marginally significant. Proactivity accounts for 81 percent of variance in this dependent variable. Combining both sets of results, we conclude that an institutionally adequate and developmental organization is brought about by a combination of Immunity to Corruption and Proactivity. This solution is, of course, identical to the final one arrived at by QCA (equation VIII). The absence of other predictors from this solution, in particular the marginal effect of meritocracy and the dearth of significant national

differences are noteworthy. The next section illustrates and clarifies these patterns.

The Winning Combination for a Developmental Institution (BD): Selected Examples

1) *The Mexican Tax Authority* (SAT in its Spanish acronym) was ranked as an institutionally adequate and developmental institution despite many defects, in particular its absence of meritocracy:

Compared to other Mexican institutions, SAT's sins against meritocracy may look rather trivial. But when measured by SAT's own standards—and by the requirement of an institution that must extract resources from an uncooperative population and particularly from a powerful and often hostile economic elite—those features seem far more serious (Velasco 2012, p. 148).

The most flagrant failure of SAT lies in the non-implementation of the civil service rules established since the inception of the institution. Since 2007, SAT employees have been submitted to ambitious "360-degree" evaluations. But, by the time of this study, there was no system to sanction or reward employees according to their performance. Therefore, talented functionaries tend to remain only a few years in the SAT and then move on to the business sector where their expertise becomes much better rewarded (Velasco, 2012).

Despite these shortcomings, SAT was ranked as a developmental institution, mainly because of its increasing probity and productivity. SAT was the best-ranked Mexican organization in the study in terms of Immunity to Corruption. Opinion surveys conducted by SAT itself show that taxpayers' perceptions of corruption within the agency have decreased significantly in recent years. Interviews with people who interact regularly with the Service confirm that corruption has largely been stamped out. To reduce that risk, SAT has adopted a highly centralized structure: its sixty-six local offices are internally segmented, with each segment directly connected to the respective central authority; in none of these offices is there a local chief who coordinates all segments and would thereby be vulnerable to bribing (Velasco, 2012, p. 149).

⁹ Results are available from the authors upon request.

The evaluation of SAT as proactive is grounded on a series of new strategies that include the implementation of risk-management techniques (useful for deciding which taxpayers to audit); the creation of a Large Taxpayers Unit (to deal with tax-avoidance strategies by the most economically powerful actors); the creation of a taxpayer assistance unit to promote voluntary compliance; and the outsourcing of selected services. Despite all these improvements, the report notes that the agency still has not been able to gain access (and tax) the country's vast informal sector nor overcome the resistance to taxation by the most powerful members of the Mexican economic elite (Velasco 2012:153).

II) *The Chilean Civil Aviation Directorate* (DGAC in its Spanish acronym) has long been run by the Chilean Air Force which appoints its principal managers. The agency's high scores in terms of fulfilling its institutional blueprints and making a contribution to development are due to its stellar performance that includes repeated annual records of zero accidents per 100,000 civilian flights and the endorsement of the U.S. Federal Aviation Authority that ranks the DGAC as a "Category I" agency. Its top management speaks of making the DGAC an institutional leader and an example, not only within the Chilean state, but for all of Latin America (Thumala 2009).

The organization's strengths lie in its immunity to corruption, which would seriously jeopardize safety standards, and its strong proactive stance that includes close relationships with commercial airlines and other strategic clients. Its principal shortcoming is the absence of meritocratic recruitment and promotion. This stems from the agency's inability to fire deficient or poorly qualified personnel once they become protected by the Chilean civil service statute. It is also based on its role of recruiter of retired Air Force officers, sidelining potentially better qualified civilian personnel. As Thumala (2009:184) reports: "All departmental directors of the DGAC are former or active members of the Air Force, and at the vice-director general level, all are former members."

Nonetheless, the institutional report concludes that these limitations do not fundamentally impair the fulfillment of the agency's mission since it

always hires specialized and well-trained personnel. Hence, whether employing allegedly less costly retired military officers or those selected via examinations, all chosen candidates appear to possess the requisite minimum qualifications. Yet, the dominance of military personnel in an agency performing civilian functions does raise questions about the presence of an entrenched island of power - a military caste - within the agency (Thumala 2009; Wormald and Briebea 2012:73).

III) *The Food and Economic Security Authority of Portugal* (ASAE in its Portuguese acronym) is a relatively young agency, having been established in 2006. Until 2013, it was led by the same inspector general. In addition to detailed institutional ethnographies, the Portuguese study added surveys of each organization's personnel focused on evaluations of the agency on the six criteria listed previously. To ensure truthful answers, respondents were guaranteed anonymity¹⁰.

There was near-unanimity among survey respondents that ASAE is *not* a meritocratic institution. Meritocracy has been weakened by the suspension of new hiring and freezing of merit promotions due to the severe economic crisis suffered by Portugal since 2008. In addition, according to well-placed informants, one-third of the personnel are "parachutists" (*paraquedistas*) that were not hired through regular meritocratic channels. Thus, a majority of surveyed personnel (62%) agreed that "appointments and promotions in ASAE depend essentially on personal relations" (Contumelias 2013, pp. 30-31).

In contrast, there is near-universal agreement that the agency is immune to corruption. The perfect score assigned to ASAE on this criterion is due to major efforts by the leadership to prevent and, when necessary, punish corrupt acts by its inspectors. The charismatic inspector-general that led ASAE since its creation has paid particular attention to this feature. Thus, not one informant, internal or

¹⁰ Eighty-seven percent of ASAE's personnel responded to the institutional survey, yielding a sample of 256 cases. Despite the 13 percent attrition rate, the sample can be considered representative of all ASAE's personnel, as non-responses were mostly random. This section draws from the final report on the study in Portugal (Portes and Marques 2015).

external, reported a single case of corruption. According to the national director of operations: “I don’t know of any case of corruption; this is the result of setting up mechanisms to prevent it since the beginnings of the agency” (Contumelias 2013, p. 31). Further confirmation comes from the survey of its personnel: only 2 percent of respondents disagreed with the statement, “Most of ASAE’s personnel are immune to corruption.”

ASAE is also proactive in two related ways. First, it has been an effective police agency that fulfills its mission even against opposition from powerful actors. Indeed, the agency has been publicly criticized for its excessive zeal. It has closed fashionable restaurants and, on at least one occasion, it shut down the dining facilities of Parliament on the eve of a reception to a major foreign dignitary because of sanitary infractions. This stance has guaranteed that the food chain and all establishments serving the general public, as well as tourists, are quite safe in Portugal.

The agency has also been proactive in a second way by engaging merchant associations and consumer organizations in a regular dialogue, listening to their complaints and demands and educating the public on various safety norms. ASAE possesses its own digitalized information system GESTASAE, and supports a website accessible to all food wholesale firms, grocery and restaurant operators, and the general public. In 2012, this site registered over 300,000 visits. Accordingly, 72 percent of respondents in the institutional survey agreed with the statement, “ASAE seeks to be up-dated with respect to the use of new technologies and all innovative procedures” (Contumelias 2013, p. 35).

CONCLUSION

The advent of the “institutional turn” to the study of development represents a welcome change for a field previously dominated by culturalistic explanations of underdevelopment or by an exclusive economic focus on savings rates and capital accumulation. The major contribution made by scholars such as North, Grief, and Stiglitz is that they succeeded in shifting attention away from such concerns

and toward the character and quality of national institutions. Sociologists and other social scientists have welcomed these developments as a vindication of their own ideas, but have thus far failed to pay attention to the shortcomings in the institutionalist literature that followed these pronouncements.

These shortcomings stem from a failure to arrive at a rigorous definition of the concept of institution and at reliable measurements of it. When institutions can be anything from cultural values to the central bank, it is impossible to cumulate reliable knowledge. Furthermore, a single-minded focus on nations as the units of analysis obscures attention to within-country differences in the character of organizations and their internal structure.

The study of real institutions summarized in this paper demonstrates that it is possible to transcend such limitations and arrive at a more nuanced assessment of institutional quality, as well as systematic comparisons within and between nations. The study sought to steer a mid-course between cross-national studies using countries as units of analysis and detailed ethnographies of single agencies or organizations. Such meso-level focus has two important advantages: it overcomes the unrepresentativeness of single-case studies, as well as the untenable assumption that countries can be represented by a single score. The difficulty of a mid-level comparative analysis is the time and effort required to conduct detailed investigations of a number of institutions in different countries. This represents a major undertaking. The payoff is the ability to carry out systematic inter-institutional and inter-country comparisons. In our case, a clear divide emerged between primarily economic and private institutions vs. public ones dedicated to the general welfare. Similarly, a clear rank-order also appeared among countries, signaling the differential quality of their institutions.

The use of QCA methodology allows the analyst to sift through what otherwise would have been an unmanageable amount of data in order to identify causal combinations that make a difference. The principal lesson coming out of the analysis is that institutionally adequate organizations—those that comply with their original blueprints—come about through a different set of causes than effective developmental ones. This is worth remarking upon, as the

emphasis on “Weberianness” in the past institutional literature may come at the expense of creating organizations that actually make a difference in the pursuit of sustained national progress.

The analysis of differences in this sample of institutions yielded another important lesson, namely that it is possible to rapidly enhance quality and performance when vital interests of the state are at stake. The consistently high scores assigned to tax authorities in various countries reflect the operation of this principle.¹ Tax authorities were traditionally dormant or corrupt institutions in many countries; governments financed themselves through customs receipts, foreign indebtedness, and currency printing (i.e. inflation). It took a series of major economic crisis to bring this system to an abrupt end, forcing governments to look for other sources of finance.

Such experiences, repeated in almost all countries, demonstrate that when the survival of the state is at stake, decisive and effective measures can be taken to improve the quality of key institutions. As the analysis also shows, no such luck accompanied the evolution of agencies providing welfare to the general population, in particular the public health system and the postal service. In several countries studied, these turned out to be “orphan” institutions, deprived of the necessary resources and left to fend for themselves without support of top governmental authorities. The fate of these agencies reflects well the institutional weakness of these countries, while pointing to the necessary steps to overcome their present condition.

REFERENCES

- Abolafia, M. (1996). *Making Markets: Opportunities and Restraint on Wall Street*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Acemoglu, D., S. Johnson, and J. A. Robinson. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91, 1369-1401.
- Cereceda, L. (2009). Institucionalidad y Desarrollo: El Caso de Correos de Chile. In A. Portes (ed.), *Las Instituciones en el Desarrollo Latinoamericano* (pp. 210-237). Mexico D.F.: Siglo XXI Editores.
- Contumelias, M. (2013). *A Autoridade de Seguranca Alimentar e Economica - ASAE*. Final report to the project, Values, Institutional Quality, and Development. Center for Migration and Development, Princeton University and Faculty of Social Sciences, Universidade Nova de Lisboa.
- Dollar, D. and A. Kray. (2002). Institutions, Trade, and Growth, Paper prepared for the *Carnegie-Rochester Series on Public Policy*.
- Evans, P. (1989). Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State. *Sociological Forum* 4, 561-87.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans, P. (2004). The Challenges of the Institutional Turn: Interdisciplinary Opportunities in Developmental Theory. In V. Nee and R. Swedberg (eds.) *The Economic Sociology of Capitalist Institutions* (pp. 90-116). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Evans, A. M. (2013). *Estudo Sobre a Autoridade Tributaria e Aduaneira em Portugal*. Final report to the project, Values, Institutional Quality, and Development. Center for Migration and Development, Princeton University and Faculty of Social Sciences, Universidade Nova de Lisboa.
- Gereffi, G. (1989). Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America. *Sociological Forum* 4: 505-33.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardsness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- Gomes, B. R. (2013). *Ethnografia Institucional: Uma Analise dos Correios de Portugal*. Final report to the project, Values, Institutional Quality, and Development. Center for Migration and Development, Princeton University and Faculty of Social Sciences, Universidade Nova de Lisboa.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Granovetter, M. (1990). The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. In R.

- Friedland and A.F. Robertson (eds.) *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society* (pp. 89-121), New York: Aldine de Gruyter.
- Granovetter, M. (1995). The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In A. Portes (ed.) *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks* (pp. 128-65), *Ethnicity and Entrepreneurship*, New York: Russell Sage.
- Greif, A. (1993). Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition. *American Economic Review* 83, 525-548.
- Greif, A. (2009). Institutions, Theory, and History. In E. Helpman (ed.) *The Mystery of Economic Growth* (pp. 115). Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Helpman, E. (2004). *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hollingsworth, J. R. (2002). On Institutional Embeddedness. In J. R. Hollingsworth, K. H. Muller, and E. J. Hollingsworth (eds.) *Advancing Socio-economics: An Institutionalist Perspective* (pp. 87-107). Lanham, MD: Rowan and Littlefield.
- Jutting, J. (2003). Institutions and Development: A Critical Review. *Working Paper* 210, OECD Development Centre.
- Knack, S. and P. Keefer (1995). Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests. Using Alternative Institutional Measures, *Economics and Politics*, 7, 207-227.
- Kohli, A. (1987). *The State and Poverty in India*. Cambridge, UK: Cambridge University Place.
- Kohli, A. (2004). *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny (1999). The Quality of Government. *Journal of Law, Economics, and Organization* 15 (1), 222-79.
- List, F. ([1841] 2011). *The National System of Political Economy*. Cosimo Classics.
- Lozano, W. (2012). Development Opportunities: Politics, the State, and Institutions in the Dominican Republic. In A. Portes and L.D. Smith (eds.) *Institutions Count: Their Role and Significance in Latin American Development* (pp. 113-129). Berkeley, CA: University of California Press.
- Lujan, P. N. (2009). El Tiempo se Acabo: El Servicio Postal de Mexico en la Encrucijada de su Modernización. In A. Portes (ed.) *Las Instituciones en el Desarrollo Latinoamericano* (pp. 117-154). Mexico D. F.: Siglo XXI Editores.
- MacLeod, D. (2004). *Downsizing the State: Privatization and the Limits of Neoliberal Reform in Mexico*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Nee, V. and S. Opper. (2009). Bureaucracy and Financial Markets. *Kyklos* 62: 293-315.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- North, D., W. Summerhill, and B.R. Weingast. (2000). Order, Disorder and Economic Change: Latin America vs. North America. In B.B. de Mesquita and H.L. Root (eds.) *Governing for Prosperity* (pp. 17-58). New Haven, CT: Yale University Press.
- O'Donnell, G. (1994). The State, Democratization, and Some Conceptual Problems. In W.C. Smith, C. H. Acuña, and E. A. Gamarra (eds.) *Latin American Political Economy in the Age of Neoliberal Reform* (pp. 157-179), New Brunswick, NJ: Transaction.
- Portes, A. (2006). Institutions and Development: A Conceptual Reanalysis. *Population and Development Review*, 32 (2), 233-262.
- Portes, A. (2010). *Economic Sociology: A Systematic Inquiry*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Portes, A. and M. Marques. (2015). *Valores, Qualidade Institucional e Desenvolvimento em Portugal*, Lisbon: Francisco Manuel dos Santos Foundation (FFMS).
- Portes, A., and L. D. Smith. (2012). *Institutions Count: Their Role and Significance in Latin American Development*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Portes, A., and L. D. Smith. (2010). Institutions and National Development in Latin America: A Comparative Study. *Socio-Economic Review*, (September), 1-37.
- Portes, A. and L. D. Smith. (2009). Las Causas del Exito o Fracaso de las Instituciones Latinoamericanas. In A. Portes (ed.) *Las Instituciones en el Desarrollo Latinoamericano* (pp. 317-337). Mexico D. F.: Siglo XXI Editores.

- Prebisch, R. (1964). *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*. New York: United Nations.
- Prebisch, R. (1986). Notes on Trade from the Standpoint of the Periphery. *CEPAL Review* 28 (April), 203-16.
- Rodriguez, G. C. (2012). The Colombian Paradox: A Thick Institutional Analysis. In A. Portes and L.D. Smith (eds.) *Institutions Count: Their Role and Significance in Latin American Development* (pp. 85-112). Berkeley, CA: University of California Press.
- Ragin, C. (1987). *The Comparative Method, Moving Beyond Quantitative and Qualitative Strategies*. Berkeley: University of California Press.
- Ragin, C. (2008). *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Rauch, J. (1995). Bureaucracy, Infrastructure, and Economic Growth: Evidence from U.S. Cities During the Progressive Era. *American Economic Review* 85, 968-979.
- Roland, G. (2004). Understanding Institutional Change: Fast-moving and Slow-moving Institutions. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 109-131.
- Sabel, C. (1994). Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development. In N. J. Smelser and R. Swedberg (eds.) *Handbook of Economic Sociology First Edition* (pp. 137-165). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Schumpeter, J. A. (1954 [1918]). The Crisis of the Tax State. Trans. Stolper, W. F. and Musgrave, R. A. *American Economic Papers* 4, 5-38 (originally published in German in 1918).
- Sunkel, O. (2005). The Unbearable Lightness of Neoliberalism. In B.R. Roberts and C.H. Wood (eds.) *Rethinking Development in Latin America* (pp. 55-78). University Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- Thumala, M. A. (2009). Cultura Militar y Demandas del Mercado: La Modernización de la Dirección General de Aeronautica Civil de Chile. In A. Portes (ed.) *Las Instituciones en el Desarrollo Latinoamericano* (pp. 182-209). Mexico D. F.: Siglo XXI Editores.
- Vaz, d.S.N. (2014). *Energias de Portugal*. Final report to the project, Values, Institutional Quality, and Development. Center for Migration and Development, Princeton University and Faculty of Social Sciences, Universidad Nova de Lisboa.
- Velasco, J. L. (2008). *Servicio de Administración Tributaria de Mexico*. Final report to the project Institutions and Development in Latin America, Center for Migration and Development, Princeton University.
- Velasco, J. L. (2012). The Uneven and Paradoxical Development of Mexico's Institutions. In A. Portes and L. D. Smith (eds.) *Institutions Count: Their Role and Significance in Latin American Development* (pp. 130-166). Berkeley, CA: University of California Press.
- Weber, M. ([1904] 1949). Objectivity in Social Science. In M. Weber (ed.) *The Methodology of the Social Sciences* (pp. 49-112). New York: The Free Press.
- Weber, M. ([1905] 2009). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: N. W. Norton.
- Wormald, G. and D. Briebe. (2006). *La Bolsa de Comercio de Santiago de Chile: Un Analisis Institucional*. Final report to the project *Latin American Institutions and Development*. Center for Migration and Development, Princeton University.
- Wormald, G. and D. Briebe. (2012). Institutional Change and Development in Chilean Market Society. In A. Portes and L. D. Smith (eds.) *Institutions Count: Their Role and Significance in Latin American Development* (pp. 60-84). Berkeley, CA: University of California Press.
- Wormald G. and A. Cardenas. (2008). "Formación y Desarrollo del Servicio de Impuestos Internos (SII) en Chile: Un Analisis Institucional," Final report to the project *Institutions and Development in Latin America*, Center for Migration and Development, Princeton University.

BIOSKETCH

Alejandro Portes is Howard Harrison and Gabrielle S. Beck Professor of Sociology (Emeritus) at Princeton University and Research Professor and Distinguished Scholar of Arts and Sciences at the University of Miami. His most recent books are *The State and the Grassroots: Immigrant Transnational Organizations in Four Conti-*

nents (Berghahn Books, 2015, with Patricia Fernández-Kelly) and *Spanish Legacies: the Coming of Age of the Second Generation* (University of California Press, 2016, with Rosa Aparicio and William Haller.) His current research deals with the role of institutions on national development and with the transformation of Miami; a global city during the last quarter of a century.

Jean C. Nava is a doctoral candidate in the Department of Sociology at Princeton University, and holds degrees in Statistics, Economics, and Sociology from The University of Texas at Austin. His research explores issues of development, political economy, and race and ethnicity, often using novel approaches like QCA and text analysis.

Las expectativas parentales no explican el rendimiento escolar

Parents' Educational Expectations don't Explain School Performance

***Enrique Martín Criado**

Departamento de Sociología. Universidad Pablo de Olavide. ES-41013 Sevilla. España / *Spain*.
martincriado@gmail.com

Carmuca Gómez Bueno

Departamento de Sociología. Universidad de Granada. ES-18071 Granada. España / *Spain*.
cgomez@ugr.es

Recibido / Received: 14/07/2015

Aceptado / Accepted: 09/06/2016

RESUMEN

Desde la formulación inicial del “modelo Wisconsin” numerosos autores han postulado las expectativas parentales como un determinante principal de las diferencias de éxito escolar por origen social. Unas expectativas mayores incrementarían el apoyo escolar parental y el autoconcepto y las expectativas filiales. Otros autores critican esta teoría, afirmando que las expectativas dependen del éxito escolar. Contrastamos ambas teorías con los datos de la Encuesta Social 2010, que permite comparar dos cohortes de 12 y 16 años. Primero comparamos las expectativas parentales en ambas cohortes por notas y origen social. Luego analizamos la relación entre expectativas y apoyo escolar parentales. Los resultados apoyan la tesis de la adaptación de las expectativas a los resultados: las expectativas descienden sensiblemente de los 12 a los 16 años en los estratos sociales inferiores —que experimentan un agudo fracaso escolar en la ESO— y apenas hay relación entre expectativas y apoyo escolar parentales.

Palabras clave: Fracaso escolar, expectativas educativas, clases sociales, implicación parental, indicadores educativos.

ABSTRACT

Many authors, since the Wisconsin model, defend that parents' educational expectations are one of the main causes of the differences in school success by social origin. According to them, educational expectations produce school success increasing parents' involvement and son's expectations and self-concept. On the contrary, other authors defend that educational expectations depend on school success. This article checks both theories with the “Social Survey 2010”, which offers data of two students' cohorts, 12 and 16 years old. First, we compare parents' expectations between both cohorts controlling by grades and social origin. Then we analyze the relation of parents' expectations with parents' involvement. The results show that expectations adapt to school performance: parents expectations decrease distinctly from 12 to 16 years in the lower social strata —which suffer a big school failure in secondary education— and there is very little relation between parents' expectations and parents' involvement.

Keywords: School failure, educational expectations, social classes, parents' involvement, educational indicators.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** Enrique Martín Criado. Departamento de Sociología. Edificio 11, planta 4, despacho 13. Universidad Pablo de Olavide. Ctra. Utrera km 1, 41013 Sevilla, España.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Martín Criado, E. y Gómez Bueno, C. (2017). Las expectativas parentales no explican el rendimiento escolar. *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 33-52.

(<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2016.2>)

INTRODUCCIÓN

Las expectativas parentales son un indicador recurrente en las investigaciones sobre éxito escolar: muchos estudios constatan su fuerte correlación con el rendimiento escolar, concluyendo que lo “explican”. A partir de ahí proponen una solución para combatir el fracaso escolar: estimular las expectativas y ambiciones parentales. El presupuesto subyacente es que el éxito escolar depende del apoyo y socialización familiares y que éstos dependen de la importancia que los padres le concedan a la educación y de sus ambiciones. El indicador “expectativas parentales” reflejaría esta ambición y valoración de los estudios.

Sin embargo, es posible que buena parte de la correlación se deba a que las expectativas dependan del rendimiento: la respuesta a las expectativas sería una estimación de la probabilidad del éxito escolar filial a partir del conocimiento de sus resultados y motivación. Es lo que investigaremos en este artículo analizando la Encuesta Social 2010, “Educación y hogares en Andalucía” (ESOC2010) realizada por el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA), que aúna expedientes escolares y encuestas a padres e hijos de dos cohortes, de 12 y 16 años.

Comenzaremos revisando los estudios sobre expectativas parentales, contraponiendo aquellos que las postulan como uno de los principales determinantes del éxito escolar a los que enfatizan su dependencia del rendimiento escolar filial. A continuación contrastamos ambas perspectivas con los resultados de la ESOC2010, analizando la diferencia de expectativas por cohorte y nivel de estudios parentales y su relación con los comportamientos parentales de apoyo a la escolaridad. Finalizamos extrayendo algunas conclusiones sobre el sentido de la variable “expectativas parentales”.

No analizaremos cuáles son los determinantes de estas expectativas, ni los mecanismos de producción de las decisiones —que no se pueden confundir con expectativas (Cebolla Boado y Martínez de Lizarrondo, 2015)— en torno a las trayectorias educativas a seguir, esto es, si estas decisiones se pueden explicar más como consecuencia de un cálculo racional (Breen y Goldthorpe, 1997) o como

interiorización en el habitus de las probabilidades objetivas de tener éxito y de rentabilizar el título escolar ligadas a la posición social de partida (Bourdieu y Passeron, 1977, p. 210).

LAS INVESTIGACIONES SOBRE EXPECTATIVAS PARENTALES

Las expectativas como indicador de la ambición de logro

Las expectativas parentales se convierten en una variable independiente central del logro académico con el “modelo Wisconsin” (Sewell y Hauser, 1980; Sewell, Hauser, Springer y Hauser, 2003). Explotando los datos de la encuesta longitudinal que comienza a realizarse en Wisconsin en 1957 con estudiantes que finalizan secundaria, Sewell y sus colaboradores hallaron una fuerte correlación entre expectativas parentales y éxito escolar. Interpretaron las expectativas como indicador de una ambición latente de logro. Según ellos, la gran diferencia por origen social de éxito escolar no se explicaba sólo por la diferencia de recursos, sino también por esa diferencia de ambiciones. En su modelo, un origen social más elevado genera mayor ambición parental¹ y una

1 Keller y Zavaloni (1964) ya criticaban el equiparar expectativas con ambiciones; el grado de ambición debe estimarse, no comparando las posiciones a las que se aspira, sino la “distancia relativa”, esto es, la diferencia entre la posición de partida y aquella a la que se aspira: un hijo de analfabetos pobres que aspire a aparejador es mucho más ambicioso que un hijo de arquitectos que aspire a ser arquitecto. Esa crítica fue asumida por teóricos de corrientes diversas, que intentaron explicar la diferencia de expectativas por esa diferencia de probabilidades de alcanzar distintas posiciones de llegada en función de las de partida. Así, para Bourdieu y Passeron (1977) las expectativas derivaban de la interiorización en el habitus, en forma de probabilidades subjetivas, de las probabilidades objetivas de alcanzar y rentabilizar determinado tipo de estudios en función de la posición de origen. La teoría del actor racional (Boudon, 1973; Goldthorpe, 1996; Breen y Goldthorpe, 1999; Becker, 2003), a su vez, defiende que las expectativas son función de un cálculo racional de los costes (directos y de oportunidad) y beneficios diferenciales que supone para

mayor implicación en incitar y ayudar escolarmente a los hijos; esto repercute en un mayor éxito escolar y mayores ambiciones filiales, que a su vez se van retroalimentando, especialmente por los ánimos que reciben de los otros significativos —progenitores, pares, docentes— ante su mayor rendimiento escolar. El éxito escolar se explicaría principalmente por la ambición de logro inculcada mediante la socialización.

Estas investigaciones pioneras convirtieron las expectativas en una variable central de la explicación del rendimiento académico², que fueron incorporadas por investigadores de múltiples orientaciones teóricas. Numerosas investigaciones, desde la década de 1960, constatan una relación positiva entre origen social, expectativas parentales y rendimiento escolar (para revisiones, Seginer, 1983; Hattie, 2008; Jacob y Wilder, 2010; Fan, 2001; Hughes, Kwok y MyungHee, 2013; Yamamoto y Holloway, 2010). Esta relación también ha sido defendida por investigadores españoles (Marchesí y Pérez, 2003; Pérez Sánchez, Betancort Montesinos y Cabrera Rodríguez, 2013; Castro *et al.*, 2014).

Las principales mediaciones entre expectativas parentales y logro filial serían: a) comportamientos parentales que apoyan el logro, mediante la ayuda directa y la comunicación que refuerza la importancia de la educación y la autoestima del hijo; b) interiorización por el hijo de esas expectativas, que elevarían su valoración del éxito educativo, su autoconcepto y autoexigencia (Haller, 1982; Seginer,

cada posición social la decisión de continuar o no determinado itinerario educativo. Estas dos teorías han dado lugar a furibundos debates, que no son el objeto de este artículo (para revisiones próximas a la perspectiva del actor racional, cf. Martínez García, 2002, 2014; Gambetta, 1987; para críticas de la teoría del actor racional, Hatcher, 1998; Brand y Xie, 2010).

2. Inicialmente Sewell y Hauser hablaban de “aspiraciones”, más que de expectativas. Pronto se diferenciaron entre ambas. Las aspiraciones serían más del orden del deseo ideal, y se captarían mediante la pregunta “¿qué nivel de estudios desea que consiga su hijo?”. Las expectativas serían más realistas y se captarían mediante la pregunta “¿qué nivel de estudios cree que conseguirá su hijo?”. Dado que las aspiraciones eran muy elevadas en la mayoría de los padres y guardaban poca relación con el rendimiento escolar filial, la investigación y la teoría se centraron en las expectativas (Seginer, 1983).

1983; Trusty, 2000, Yamamoto y Holloway, 2010). Apoyo parental y autoconcepto filial producirían mayor rendimiento académico, que a su vez los reforzaría.

Muchas investigaciones confirmaron la fuerte relación entre expectativas parentales y autoconcepto y expectativas filiales (Neuenschwander, Vida, Garrett y Eccles, 2007; Rutchick, Smyth, Lopoo y Dusek, 2009; Seginer, 1983; Yamamoto y Holloway, 2010; Trusty, Plata y Salazar, 2003). La relación entre expectativas y apoyo parentales es mucho más discutida (Hughes *et al.*, 2013). Mientras algunos estudios encuentran relación entre ambas (Rutchick *et al.*, 2009), otros no hallan relación significativa (Englund, Luckner, Whaley y Egeland, 2004; Trusty, *et al.*, 2003). Esas discrepancias pueden deberse a diferencias metodológicas, especialmente a la diversidad de formas de medir la implicación parental (Yamamoto y Holloway, 2010; Fan, 2001), así como al hecho de que en muchos casos la mayor implicación puede ser una respuesta a problemas escolares (Lee y Bowen, 2006). Estos problemas metodológicos hacen también muy controvertida la relación entre apoyo parental y éxito escolar (Hill y Tyson, 2009; Rutchick *et al.*, 2009; Alonso Carmona, 2014).

Las expectativas como estimaciones de la probabilidad de éxito escolar

A pesar de las numerosas investigaciones a favor del papel determinante de las expectativas, pronto aparecieron evidencias que lo cuestionaban. En primer lugar, numerosos estudios mostraron que la relación entre expectativas y rendimiento disminuye o incluso desaparece en negros, latinos y hogares con menos recursos, donde suelen coexistir expectativas altas y fracaso escolar (Pugh, 1976; Alexander, Entwisle y Bedinger, 1994; Englund *et al.*, 2004; Lee y Bowen, 2006; Carpenter, 2008; Yamamoto y Holloway, 2010). En segundo lugar, la enorme elevación de expectativas educativas en las últimas décadas en todos los estratos sociales, especialmente en los inferiores, debilitó la relación de origen social con expectativas y de éstas con rendimiento (Goyette, 2008; Jacob y Wilder, 2010).

Podemos relacionar ambos datos: las expectativas parentales podían “explicar” el éxito escolar cuando había mayor diferencia de ambiciones escolares por origen social —como ocurría en 1957, al iniciarse el estudio de Wisconsin—. Desde entonces, las aspiraciones escolares de las clases populares han sufrido un espectacular aumento y muchos ambicionan cursar estudios universitarios (Poullaouec, 2010; Goyette, 2008; Martín Gimeno y Bruquetas Callejo, 2014). Sin embargo, subsiste la desigualdad de recursos materiales y culturales³: las aspiraciones de las capas inferiores tienen menos posibilidad de realizarse. Diversas investigaciones muestran que en las últimas décadas las clases populares tienen expectativas y valoran la educación, pero carecen del capital económico y cultural para apoyar efectivamente la escolaridad filial (Alexander *et al.*, 1994; Laureau, 2000; Hill y Torres, 2010; Harris, 2011). Ello provoca una dinámica común, que Goldenberg, Gallimore, Reese y Garnier (2001) analizaron en un magistral estudio longitudinal sobre familias mexicanas a las que siguieron desde que los hijos estaban en la guardería hasta 6.º. Estas familias comienzan con expectativas elevadas, que rebajan a medida que los hijos acumulan fracasos; al cabo de los cursos expectativas y logros escolares se corresponden, no porque las expectativas causen los logros o

fracasos, sino porque se ajustan a ellos. Las expectativas iniciales no predecían los logros posteriores, sino a la inversa. Las expectativas, al cabo del tiempo, serían estimaciones de las trayectorias escolares probables en función de los recursos parentales —económicos, posibilidad de ayuda a deberes, etc.— y capacidades escolares filiales (Yamamoto y Holloway, 2010). Los padres estimarían las capacidades escolares filiales mediante las notas y otros índices —motivación, gusto por los estudios— que las encuestas difícilmente miden. Serían estas capacidades las que elevarían expectativas —parentales y filiales— y rendimiento (Jacob y Wilder, 2010). Ello explicaría que las expectativas parentales predigan más el rendimiento que los comportamientos parentales de apoyo escolar (Fan, 2001; Hattie, 2008).

Múltiples investigaciones obtuvieron resultados similares: la causalidad —especialmente en familias con pocos recursos— va más de resultados a expectativas que a la inversa (Seginer, 1983; Englund *et al.*, 2004; Mistry, White, Benner y Huynh, 2009; Jacob y Wilder, 2010; Zhang, Haddad, Torres y Chen, 2011; Harris, 2011; Hughes *et al.*, 2013). Las expectativas, inicialmente elevadas, se van ajustando al rendimiento; por ello la correspondencia entre ambos aumenta con la edad (Alexander *et al.*, 1994; Kerckhoff, 1976). De hecho, la mayoría de los estudios longitudinales que hallan correspondencia entre expectativas parentales y rendimiento analizan estudiantes de secundaria. Así, casi todos los estudios longitudinales en EE UU explotan encuestas que comienzan el recorrido en secundaria: National Longitudinal Study 1972 (curso 12.º), High School and Beyond 1980 (cursos 10.º y 12.º) y National Educational Longitudinal Study 1988 (8.º). Los escasos estudios longitudinales que comienzan en primaria llegan a resultados más dispares: pueden encontrar relaciones débiles (Rutchick *et al.*, 2009; Hughes *et al.*, 2013) o nulas (Goldenberg *et al.*, 2001; Englund *et al.*, 2004) entre expectativas y rendimiento. Así, Alexander *et al.* (1994) encontraron que las expectativas en 1.º y 2.º eran muy elevadas y no tenían relación

3 Utilizaremos indistintamente los términos de “recursos culturales” y “capital cultural”, siguiendo a Bourdieu, para referirnos al conjunto de conocimientos, habilidades y bienes culturales socialmente valorados y que permiten obtener otros recursos (Gutiérrez, 1994, p. 26). En las sociedades contemporáneas, la delimitación del tipo de conocimientos y habilidades que se consideran como capital cultural está íntimamente ligada a la escuela (Martín Criado, 2010, p. 325); por ello, el campo donde el capital cultural ejerce más poderosamente sus efectos es el escolar. De hecho, Bourdieu desarrolla el concepto para explicar la desigualdad de resultados escolares: aquellos que posean los conocimientos y habilidades valorados por la escuela tendrán mucha más facilidad para triunfar en ella (Bourdieu y Passeron, 1977; Martín Criado, 2004). Asimismo, utilizaremos el término “capital escolar” para referirnos a la posesión de títulos escolares —forma institucionalizada del capital cultural, según Bourdieu—.

con el rendimiento posterior; sólo a partir de 3.º comienzan a predecirlo débilmente.

En el caso español, sólo Julio Carabaña (2015, p. 12) ha intervenido en este debate sosteniendo que las expectativas son más “resultado que causa de la experiencia escolar de los alumnos”, aunque sin respaldar empíricamente esta afirmación. Otros autores han estudiado las expectativas como variable dependiente. Martínez García (2014) estableció que las expectativas parentales dependen del rendimiento y la clase social y que la “clase de servicio” —en la terminología de Goldthorpe— mantiene expectativas altas aunque el rendimiento escolar filial sea bajo; un resultado similar han obtenido, esta vez respecto a expectativas filiales, Troiano *et al.* (2015) con alumnado de 4.º de ESO. Torío López, Hernández García y Peña Calvo (2007) han establecido que las expectativas del alumnado dependen del capital cultural familiar y Cebolla Boado y Martínez de Lizarrondo (2015) defienden, nuevamente para expectativas filiales, que éstas son más elevadas entre inmigrantes que entre autóctonos a igual rendimiento y origen social.

Recapitulando, tenemos dos conjuntos de teorías diferentes sobre las expectativas educativas parentales.

El primer conjunto ve estas expectativas como indicador de una ambición de logro parental. Los progenitores ambiciosos promoverían el éxito escolar mediante sus comportamientos de refuerzo y apoyo y socializando a sus hijos para que internalizaran esas metas y tuvieran un elevado auto-concepto. Aquí las expectativas parentales son estables y preceden al logro escolar.

El segundo conjunto de teorías da más peso a los recursos y a los cálculos de oportunidades que a la socialización (Kerckhoff, 1976; Morgan, 1998; Gambetta, 1987). Las expectativas cambiarían con la percepción de las capacidades escolares filiales y con las posibilidades parentales de apoyo. La adecuación entre expectativas y rendimiento aumentaría curso tras curso: tras fracasos escolares repetidos, las expectativas se enfriarían.

Contrastaremos estas teorías con los datos de la ESOC2010. Aunque no es una encuesta longitudinal, al ofrecernos datos de dos cohortes nos

permite evaluar si la diferencia de expectativas y comportamientos de apoyo entre los 12 y los 16 años es más compatible con la tesis de las expectativas como principal variable independiente o con la del ajuste progresivo de las expectativas a los resultados.

Procederemos en dos pasos.

En primer lugar, compararemos la relación entre expectativas parentales, origen social y resultados escolares en ambas cohortes. Ambas teorías predecirían una fuerte relación entre estos factores. Ahora bien, la teoría de las expectativas como principal determinante del éxito escolar supondría que la relación se mantuviera con fuerza similar en ambas cohortes, mientras que la de la adaptación progresiva de las expectativas a los resultados predeciría —suponiendo unas expectativas inicialmente elevadas y su enfriamiento con malos resultados— que: a) la relación entre expectativas y resultados sería menor en la cohorte más joven; b) las expectativas serían más elevadas en la cohorte más joven.

En segundo lugar, analizaremos una de las dos mediaciones que se suelen establecer entre expectativas parentales y rendimiento escolar, los comportamientos de apoyo parental⁴, para ver si se confirma lo que predeciría la teoría de las expectativas como determinante del éxito escolar —que el apoyo parental aumenta a mayores expectativas—.

DATOS

La “Encuesta Social 2010: educación y hogares en Andalucía” (ESOC2010) fue realizada por el IECA en colaboración con la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía⁵. Se seleccionaron dos cohortes

4 Hemos renunciado a ver la mediación de las expectativas filiales, ya que en la encuesta sólo se preguntan en la cohorte de 16 años. Como se verá en la Tabla 4, muestran una fuerte correlación con las expectativas parentales. Pero esta correlación no nos sirve para discernir entre las dos teorías que estamos comparando.

5 Ésta proporcionó los datos de los expedientes escolares del alumnado encuestado, registrados en el sistema

tes de estudiantes: nacidos en 1994 (16 años) y 1998 (12 años), cuando cursarían, en caso de no haber repetido, 4.º de ESO y 6.º de primaria respectivamente. La ESOC2010 se estructura en tres cuestionarios: del hogar, de progenitores/tutores y del menor. La muestra real está formada por 2.802 casos para la cohorte de 1994 (c94) y 2.659 para la cohorte de 1998 (c98)⁶.

Las principales variables utilizadas son:

a) Procedentes del cuestionario a progenitores:

- Estudios parentales. Refleja los estudios de mayor nivel en la pareja. Las siete categorías iniciales fueron recodificadas a: primarios incompletos/ EGB7/ secundarios/ universitarios. Utilizamos esta variable como indicador de origen social al ser la que, en todos los estudios sobre rendimiento escolar, tiene más relación con éste.

- Ingresos. Se mide en intervalos: menos de 1100, de 1101 a 1800, de 1801 a 2700 y más de 2700 euros.

- Califique al niño/a como estudiante: variable numérica que toma valores del 0 al 10.

- Expectativas y aspiraciones parentales. La encuesta distingue, siguiendo la literatura, entre el nivel que los padres desearían idealmente que el hijo alcanzara —aspiraciones— y el que creen que alcanzará —expectativas—.

Las expectativas parentales se miden con la pregunta: “¿qué nivel de estudios cree que conseguirá el/la niño/a?”. Las seis alternativas de respuesta —no terminará la ESO, sólo terminará la ESO, módulo grado medio, bachillerato, módulo grado superior y estudios universitarios— se recodificaron, para su uso en tablas de contingencia, en: ESO/ secundarios/ universitarios.

informático centralizado de expedientes escolares de la Junta de Andalucía, “Séneca”.

6 Muestreo polietápico, aleatorio en diferentes fases. Error muestral $\pm 2,6\%$; n.c. 95,5% en el supuesto de $p=q$. Consultar metodología en: <http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/encsocial/2010/metodologia/descarga.php?id=encsocialmet.pdf>.

7 En la ESOC2010 se codifican EGB y ESO como “estudios obligatorios”. La etiquetamos EGB, al ser la alternativa más frecuente entre los progenitores por su edad.

Las aspiraciones parentales se miden con la pregunta “¿qué nivel de estudios desea que consiga el niño/a?” y se codifican como: no me importa si no termina la ESO, con que termine la ESO estaré contento, FP de grado medio, bachiller, FP de grado superior, estudios universitarios.

b) Procedentes del expediente escolar registrado en SÉNECA:

- Nota media. En c94, la nota media se calculó a partir de las calificaciones numéricas obtenidas en 2009 en cuatro asignaturas: matemáticas, lengua castellana y literatura, ciencias naturales y ciencias sociales, geografía e historia. A los no presentados les asignamos valor 1,00. En la c98, debido a la escasez de registros para 2009⁸, se calculó a partir de las calificaciones obtenidas en 2008 en tres asignaturas: matemáticas, lengua y conocimiento del medio. Los valores asignados fueron: suspenso, 2,5; suficiente, 5,5; bien, 6,5; notable, 8 y sobresaliente, 9,5.

COMPARACIÓN DE LAS EXPECTATIVAS EN AMBAS COHORTES

Comenzaremos analizando la relación entre origen social, expectativas y resultados académicos. La Tabla 1 muestra la relación entre expectativas parentales y nota media de los hijos para ambas cohortes. Tomando cada cohorte por separado, como es habitual en los análisis transversales, hallamos una fuerte relación entre expectativas y notas. Pero comparando ambas cohortes encontramos otros hechos interesantes: a) la dispersión de expectativas a igual nota es mayor en la cohorte de 12 años (c98); b) aunque a partir de aprobado las expectativas son más elevadas en la c94, el conjunto de esta cohorte tiene unas expectativas más bajas.

8 Ello se debe a que sólo se dispone en Séneca de las notas de los cursos pares. Ver *Documento explicativo: descarga y explotación de los datos*.

(http://www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia/descarga/encSocial/2010/Microdatos_Guia.pdf)

Tabla 1. Expectativas parentales según notas. Porcentajes por filas para cada cohorte.

Expectativas parentales								
NOTAS	C98 (n=2024)				C94 (n=2281)			
	ESO o menos	Secundarios	Universitarios	NS/NC	ESO o menos	Secundarios	Universitarios	NS/NC
Suspense	29,4%	27,4%	26,4%	16,8%	33,3%	41,3%	16,9%	8,6%
Aprobado	14,0%	24,6%	48,3%	13,1%	6,4%	25,7%	60,5%	7,4%
Notable-Sobresaliente	2,3%	11,5%	77,8%	8,5%	0,4%	4,9%	92,6%	2,1%
TOTAL	8,8%	16,7%	63,7%	10,7%	16,9%	28,1%	48,2%	6,8%

Tabla 2. Expectativas parentales según su nivel de estudios. Porcentajes por filas para cada cohorte.

Expectativas parentales								
Estudios parentales	C98 (n=2658)				C94 (n=2798)			
	ESO o menos	Secundarios	Universitarios	NS/NC	ESO o menos	Secundarios	Universitarios	NS/NC
Primarios incompletos	27,5%	20,5%	30,2%	21,8%	38,7%	32,0%	20,1%	9,2%
EGB	14,5%	19,8%	50,6%	15,1%	24,3%	33,2%	34,7%	7,8%
Secundarios	4,6%	17,7%	69,4%	8,4%	8,2%	26,3%	59,0%	6,5%
Universitarios	1,0%	4,7%	90,2%	4,1%	2,1%	8,7%	85,4%	3,8%
Total	9,9%	15,9%	62,8%	11,4%	17,8%	26,5%	48,8%	6,9%

La Tabla 2 nos permite verlo por nivel de estudios parental —que utilizamos como indicador de origen social, al ser el más relacionado con el éxito escolar filial—. Las expectativas descienden de los 12 a los 16 años. La disminución es mayor a menor nivel de estudios parental —especialmente considerando el descenso en los NS/NC—, con lo que las diferencias de expectativas por origen social (cohorte 94) son bastante mayores a los 16 años.

No podemos atribuir las diferencias observadas a un cambio social por el paso del tiempo —ambas cohortes

fueron entrevistadas en 2010— ni a una diferencia generacional —la edad media de los tutores encuestados es similar en ambas cohortes: c98, 43,08; c94, 45,82 años—. Sus resultados escolares tampoco podrían explicar la diferencia: la tasa de estudiantes que ya habían repetido algún curso en 2009/2010 en c98 —la de mayores expectativas— es superior (10,7%) a la de c94 cuando éstos tenían 12 años, en el curso 2005/06 (5,9%).

Por tanto, la principal diferencia entre ambas cohortes es el curso en que se hallan y que supone una distancia enorme en las tasas de éxito escolar (Figura 1).

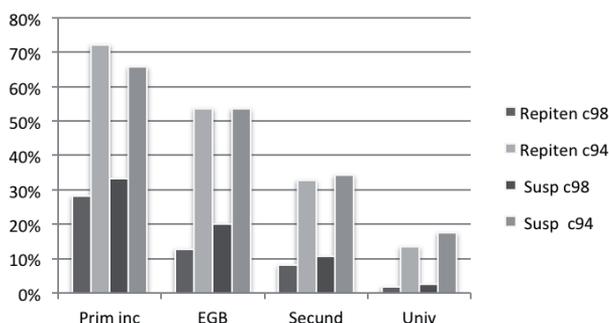


Figura 1. Repeticiones y suspensos según estudios parentales

Nota: *“Repiten”: han repetido algún curso. “Suspense”: nota media de suspenso.

El fracaso escolar se multiplica en la ESO, especialmente en el alumnado de origen social inferior, ensanchando la brecha de éxito escolar por origen social. El descenso de expectativas de los 12 a los 16 años es paralelo al deterioro del rendimiento escolar filial. Dado que las expectativas a los 12 años no se corresponden con el rendimiento escolar a los 16, especialmente en los medios sociales in-

feriores, es razonable interpretar que las expectativas se adaptan a las notas. Ello explicaría también la menor dispersión de expectativas a igual nota a los 16 años: las señales de éxito y fracaso son más claras y las expectativas se ajustan a ellas.

Comparemos detalladamente las expectativas en función del nivel de estudios parental y de la nota media obtenida.

Tabla 3. Expectativas y estudios parentales por notas medias filiales. Porcentajes en filas por cohorte.

Estudios parentales	Notas	Expectativas parentales							
		C98 (n=2024)				C94 (n=2279)			
		ESO o menos	Secundarios	Universitarios	NC	ESO o menos	Secundarios	Universitarios	NC
Primarios	Suspenso	37,5%	16,7%	23,6%	22,2%	46,5%	38,2%	7,5%	7,9%
	Incompletos	25,0%	31,3%	26,6%	17,2%	22,0%	34,1%	31,9%	12,1%
	Not-Sbr	9,9%	18,5%	56,8%	14,8%	0,0%	7,1%	89,3%	3,6%
	Total	51	47	80	39	126	120	71	30
		23,5%	21,7%	36,9%	18,0%	36,3%	34,6%	20,5%	8,6%
EGB	Suspenso	30,9%	27,0%	24,3%	17,8%	36,4%	41,0%	14,1%	8,5%
	Aprobado	18,3%	26,9%	43,0%	11,8%	7,9%	34,1%	49,7%	8,3%
	Not-Sbr	4,3%	16,1%	66,7%	12,9%	0,9%	10,3%	86,2%	2,6%
	Total	99	158	395	103	200	312	318	69
		13,1%	20,9%	52,3%	13,6%	22,2%	34,7%	35,4%	7,7%
Secundarios	Suspenso	20,3%	40,6%	27,5%	11,6%	19,1%	47,6%	22,2%	11,1%
	Aprobado	8,2%	23,9%	55,2%	12,7%	2,8%	23,2%	67,7%	6,3%
	Not-Sbr	0,5%	12,2%	80,2%	7,2%	0,6%	3,9%	93,3%	2,2%
	Total	27	114	449	57	51	173	388	45
		4,2%	17,6%	69,4%	8,8%	7,8%	26,3%	59,1%	6,8%
Universitarios	Suspenso	10,0%	20,0%	70,0%	0,0%	13,6%	31,8%	51,5%	3,0%
	Aprobado	0,0%	9,8%	76,5%	13,7%	0,0%	7,4%	87,8%	4,7%
	Not-Sbr	0,3%	3,5%	93,0%	3,2%	0,0%	1,9%	96,9%	1,2%
	Total	2	19	366	18	9	35	321	11
		0,5%	4,7%	90,4%	4,4%	2,4%	9,3%	85,4%	2,9%

En primer lugar, a nota equivalente, las expectativas crecen a medida que aumenta el nivel de estudios parental. Con una excepción: cuando se obtiene notable o sobresaliente a los 16 años, las expectativas se concentran en universidad independientemente del origen social.

En segundo lugar, a igual nivel de estudios parentales, notas y expectativas guardan una fuerte relación. Si las expectativas generales descienden a los 16 años, no es porque sean menores a igual nota —al contrario, a partir de aprobado las expectativas se elevan en todos los estratos—, sino porque los resultados son peores. Además, los desajustes entre expectativas y notas se producen mayoritariamente porque las expectativas son superiores a los resultados.

Comparemos la relación entre expectativas y notas por nivel de estudios parentales:

En padres con estudios de EGB e inferiores hay mayor dispersión de expectativas cuando los hijos tienen 12 años, especialmente en las notas de aprobado y suspenso, como si aquí hubiera una relación mínima entre expectativas y resultados escolares. A los 16 años, con nota de suspenso se desvanece la expectativa de estudios universitarios, al tiempo que aumentan las expectativas con notas de aprobado y superiores —lo que es coherente con la tasa mayor de fracaso escolar a los 16 años: el valor relativo de las notas superiores al suspenso asciende—. Además, a los 12 años hay mayores porcentajes de no respuestas.

- En padres con estudios secundarios, la dispersión es máxima en nota de suspenso en ambas cohortes. A partir del aprobado predominan las expectativas universitarias, aumentando a igual nota a los 16 años. La relación entre notas y expectativas es mayor a los 16 que a los 12 años.
- Los progenitores con estudios universitarios tienen expectativas universitarias, independientemente de la nota filial. Estas expectativas sólo se rebajan en algunos casos con una nota media de suspenso a los 16 años.

La diferencia fundamental por nivel de estudios parental, por tanto, es el umbral de notas y edad a partir del cual predominan las expectativas universitarias. A mayor nivel de estudios parental,

se necesitan peores notas a una edad más avanzada para expresar expectativas inferiores. Por debajo de ese umbral las expectativas se dispersan. Todo ocurre así como si hubiera una resistencia diferencial por origen social a bajar las expectativas con notas malas o mediocres⁹.

Completemos la comparación de ambas cohortes con dos datos más. La Figura 2 muestra que las aspiraciones —estudios deseados para los hijos— son mucho más elevadas que las expectativas —estudios esperados—, especialmente en niveles de estudios parentales inferiores. A los 12 años las diferencias de aspiraciones por estudios paternos son reducidas —la mayoría desea que sus hijos realicen estudios universitarios—. La diferencia se amplía a los 16 años, siguiendo la misma dinámica que las expectativas. Podemos interpretar que la “ambición” universitaria está muy extendida y que la misma también se “enfría”¹⁰ con el fracaso escolar (casi todas las respuestas inferiores a universitarios se corresponden con pobres resultados escolares). Por tanto, la diferencia importante por origen social no reside en los estudios deseados para los hijos.

9 Este dato es coherente con la tesis de aversión relativa al riesgo de Breen y Goldthorpe (1997): todo el mundo quiere evitar descender socialmente, de ahí que a medida que la posición social es más elevada haya mayor resistencia a conformarse con un nivel de estudios inferior. No obstante, otro dato visible en la Tabla 3 no es compatible con otra predicción de estos autores: para ellos, las diferencias en decisiones educacionales por clase social a igual nota serían menores a medida que los estudiantes ascienden de nivel educativo (Breen y Goldthorpe, 1997, p. 298). Como se puede ver comparando ambas cohortes, esto sólo ocurre con notas elevadas; con notas de aprobado o suspenso las diferencias de expectativas por origen social se mantienen o aumentan de los 12 a los 16 años, precisamente por la fuerte resistencia de los padres con estudios universitarios a bajar sus expectativas aunque sus hijos tengan malos resultados escolares.

10 Este enfriamiento de las aspiraciones puede deberse a que el indicador mezcla deseos y estimaciones. Las alternativas de respuesta “con que termine la ESO estaré contento” y “espero que acabe el bachillerato” parecen indicar más expectativas que aspiraciones y acumulan la mayoría de las respuestas distintas a “estudios universitarios”.

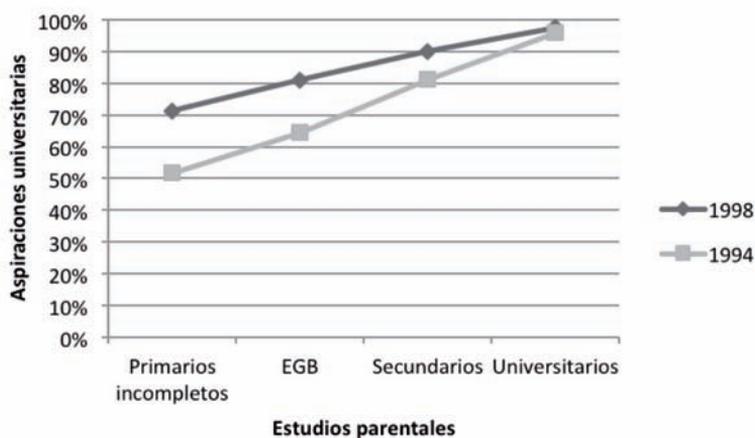


Figura 2. Aspiraciones universitarias según estudios parentales

Tabla 4. Correlaciones de Spearman

MATRIZ CORRELACIONES	Estudios desea para niño/a	Expectativas filiales	Califica al niño/a como estudiante	Estudios parentales	Ingresos	Nota media	Nota lengua (2009-10)
EXPECTATIVAS PARENTALES	0,619	0,839	0,624	0,474	0,377	0,677	0,619
	0,552		0,510	0,382	0,292	0,463	0,440
Estudios desea para niño/a		0,547	0,372	0,344	0,303	0,418	0,386
			0,244	0,245	0,168	0,256	0,231
Expectativas filiales			0,591	0,448	0,385	0,690	0,626
Califica al niño/a como estudiante				0,269	0,201	0,681	0,685
				0,212	0,160	0,630	0,663
Estudios parentales					0,544	0,376	0,331
					0,548	0,338	0,239
Ingresos						0,304	0,280
						0,306	0,231
Nota media							0,755
							0,762

*En negrilla datos de c98. Expectativas filiales sólo disponibles para c94. Todos los coeficientes son significativos (n.s. 0,01).

La Tabla 4 muestra que las expectativas parentales correlacionan más con estudios parentales y con éxito escolar filial a los 16 años —como esperaríamos en el caso de un ajuste progresivo de expectativas a rendimiento—. No podemos atribuir esta diferencia a un menor conocimiento de las capacidades escolares del hijo a los 12 años: ambas cohortes comparten una alta correlación entre la calificación que le da cada progenitor a su hijo como estudiante y los resultados escolares de éste. Las aspiraciones correlacionan también más a los 16 años con las notas, las expectativas parentales y su calificación del hijo como estudiante: la respuesta sobre estudios deseados también parece ir ajustándose a las notas.

Recapitemos. Los datos, en principio, son coherentes tanto con la tesis de las expectativas como principal variable independiente como con la del ajuste de expectativas a resultados, dada la fuerte relación de expectativas con origen social y con resultados escolares. Pero varios hechos indican que, sin excluir una relación de expectativas a resultados, buena parte de la relación entre ambos se debe al ajuste progresivo de las expectativas parentales al rendimiento escolar filial:

1. Las expectativas están mucho más ligadas a los resultados, especialmente con menor nivel de estudios parentales, a los 16 años. Si la influencia predominante fuera desde las expectativas parentales al rendimiento escolar, esperaríamos esta relación en ambas cohortes, incluso más fuerte a los 12 años: los progenitores tienen más medios para controlar, ayudar e incitar a sus hijos; las trayectorias escolares se juegan sobre todo en los primeros años (Duru-Bellat, 2002). Por el contrario, si la influencia predominante fuera de rendimiento a expectativas, partiendo de expectativas altas, esperaríamos precisamente los datos que hemos visto. Para los progenitores de estudios superiores, las elevadas expectativas

sólo descienden ante un fracaso escolar filial irreversible. Para aquellos de estudios inferiores, las expectativas a los 12 años están menos definidas: no se sabe qué puede ocurrir posteriormente; a los 16 años se perfilarían mucho más nítidamente —hacia lo más alto posible con las notas obtenidas— tras la colosal carrera de obstáculos que supone para sus hijos la ESO.

2. El fuerte descenso que experimentan las expectativas de los progenitores con menores niveles de estudios de fin de primaria a fin de secundaria no se debe a que disminuyan las expectativas a igualdad de nota, sino a la extensión del fracaso escolar entre sus hijos en la ESO. Sus expectativas parecen muy sensibles al éxito escolar filial.
3. En los orígenes sociales inferiores hay numerosos desajustes entre expectativas parentales y éxito escolar de los hijos cuando tienen 12 años. Además, sus expectativas a los 12 años no se corresponden con el éxito escolar a los 16.
4. En los orígenes sociales superiores no hay relación entre expectativas y notas cuando éstas son bajas.

RELACIÓN ENTRE EXPECTATIVAS Y COMPORTAMIENTOS DE APOYO PARENTAL

Según las teorías que postulan las expectativas parentales como variable independiente del rendimiento escolar, una de las principales mediaciones por las que las expectativas actuarían sería a través de las prácticas de apoyo parental a la escolaridad filial: los padres con más expectativas emprenderían más acciones para impulsar el rendimiento escolar filial. Deberíamos encontrar, si la tesis de las expectativas parentales como variable independiente es cierta, más comportamientos de apoyo en aquellos padres con más expectativas.

Esto es lo que vamos a ver a continuación: ¿aumentan los comportamientos parentales de apoyo a la escolaridad cuando sus expectativas son más elevadas? Para ello contamos con numerosas preguntas en la ESOC2010 realizadas a padres y/o a hijos sobre tensiones familiares en torno a los estudios (discusiones y sanciones), ayuda a los deberes, seguimiento parental de la escolaridad, relación de los progenitores con la escuela y actividades culturales familiares. Esta amplitud y diversidad de preguntas nos permite realizar una evaluación bastante sistemática y variada del apoyo parental a la escolaridad filial —en vez de limitarnos a un número reducido de indicadores—.

Ahora bien, para ver la relación entre apoyo parental y expectativas hemos de controlar dos variables que inciden significativamente en los comportamientos parentales.

En primer lugar, su nivel de estudios: a medida que éste aumenta, se incrementan el apoyo a la escolaridad filial y la relación con la escuela (Lareau, 2000; Alonso Carmona, 2014; Martín Gimeno y Bruquetas Callejo, 2014). Dado que a mayor nivel de estudios parentales mayores expectativas y mayor apoyo escolar, hemos de controlar por aquel para ver si, a igual nivel de estudios parental un aumento de expectativas se traduce en un aumento de apoyo escolar.

En segundo lugar, el rendimiento escolar filial: la vigilancia y ayuda a los hijos aumentan cuando éstos tienen problemas (Lee y Bowen, 2006). Dado que el menor rendimiento puede provocar simultáneamente un descenso de las expectativas y un aumento del apoyo escolar, hemos de controlar por las notas filiales.

Realizamos 112 tablas de contingencia viendo si los comportamientos de apoyo varían en función de las expectativas parentales controlando por notas medias filiales y nivel de estudios parental. En las Tablas 5, 6 y 7 resumimos los resultados (n. s. 0,05).

En la Tabla 5 sintetizamos los resultados de las 56 tablas de contingencia en las que vemos si los comportamientos parentales de apoyo escolar aumentan a más expectativas controlando por nota media filial. En las filas distinguimos

los distintos comportamientos de apoyo agrupados según quién ha contestado a esta pregunta en la encuesta —hijos/as o padres/madres—. En las columnas diferenciamos las dos cohortes y dentro de cada cohorte distinguimos cuatro valores de la variable de control (nota media: suspenso / aprobado / notable / sobresaliente). Las casillas vacías indican relación no significativa (n.s. 0,05), esto es, que a igual nota filial las expectativas parentales no tienen relación significativa con el comportamiento de apoyo. Las flechas ascendentes indican que, a igual nota filial, el comportamiento aumenta a mayores expectativas parentales. Las flechas descendentes indican que el comportamiento disminuye a mayores expectativas parentales y el signo \perp indica que el comportamiento se da más en expectativas de secundarios post-obligatorios. Así, la primera flecha descendente en la casilla superior izquierda indica que entre el alumnado de doce años que tiene nota media de suspenso la discusión con los padres en torno a las notas disminuye a más expectativas.

La Tabla 6 sigue la misma lógica que la Tabla 5, sólo que en este caso controlamos por el nivel de estudios parental. Así, si vamos a la fila de “Madre pregunta por notas”, vemos que, a igual origen social, las mayores expectativas parentales sólo se asocian a un incremento de que la madre pregunte por las notas entre los estudiantes de 16 años cuyos padres tienen estudios de EGB o primarios. En el resto de los casos no hay asociación significativa.

La Tabla 7 resume la información de las tablas 5 y 6, contando el número de casillas con cada tipo de relación por cohorte y variable de control: allí podemos ver, por ejemplo, que en la cohorte de 12 años, cuando controlamos por nota media, en 92 casillas no encontramos relación significativa entre expectativas parentales y comportamiento de apoyo, mientras que en 3 la relación es positiva (al aumentar uno aumenta el otro), en 11 es negativa, pues disminuye el comportamiento a más expectativas y en 6 casillas el comportamiento es mayor cuando las expectativas son de secundarios posobligatorios.

Tabla 5. Relación entre expectativas parentales y apoyo a la escolaridad controlando por nota media.

Comportamientos de apoyo parental		Nota media C98				Nota media C94			
		0-4.9	5-6.9	7-8.9	9-10	0-4.9	5-6.9	7-8.9	9-10
RESPUESTAS HIJOS/AS									
Discutimos por estudios		↓	⊥	⊥	↓	↓	↓		
Reacción ante malas notas:	Bronca	↓	↓	↓		↓	↓	↓	
	Castigo		↓	↓	↓		↓	↓	
	No importa						↓		
	Dialogamos				↓				
Ayuda con deberes:	Madre	↓							
	Padre								
	Hermano		↓	⊥					
	Madre o padre								
	Madre/padre o hermano								
Madre pregunta por:	Deberes					↑			
	Notas					↑	↓		
	Agenda escolar								
	Relación con profesores		↑						
Padre pregunta por:	Deberes								
	Notas						↑		
	Agenda escolar								
	Relación con profesores								
Recibe clases particulares		⊥	↑			↑	↑		
Asistencia familiar a museos, teatros...			↑			↑	↑		
RESPUESTAS PADRES									
Frecuencia con que:	Vigilan que estudie			⊥		⊥			
	Insisten importancia estudiar					⊥			
	Explican materia					↑	↑		
	Comprueban deberes								
	Hablan con tutor						↑		
	Contactan con otros profesionales del centro								
	Acuden al AMPA	⊥				↑	↑		
Libros de consulta, enciclopedias						↑	↑		

Nota: las casillas vacías indican que la relación NO es significativa (n.s. 0,05), los demás símbolos muestran que la relación SÍ es significativa, en el sentido siguiente:

↑ a igual nota filial, el comportamiento aumenta a mayores expectativas parentales.

↓ a igual nota filial, el comportamiento disminuye a mayores expectativas parentales y

⊥ a igual nota filial, el comportamiento se da más en expectativas de secundarios post-obligatorios.

Tabla 6. Relación entre expectativas parentales y apoyo a escolaridad controlando por estudios parentales.

Comportamientos de apoyo parental		Cohorte98				Cohorte94			
		Prim.	EGB	Sec.	Univ.	Prim.	EGB	Sec.	Univ.
RESPUESTAS HIJOS									
Discutimos por estudios		↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
Reacción ante malas notas:	Bronca	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓	↓
	Castigo	↓	↓	⊥	↓	↓	↓	↓	↓
	No importa								
	Dialogamos	⊥	↓	↓	↓		⊥	↓	↓
Ayuda con deberes:	Madre					↓	↓	↓	
	Padre							↓	↓
	Hermano								
	Madre o padre			↓	↓	↓	↓		↓
	Madre/padre o hermano		↓	↓	↓		↓	↓	
Madre pregunta por:	Deberes					⊥		↓	↓
	Notas					↑	↑		
	Agenda escolar						⊥		
	Relación con profesores							↓	
Padre pregunta por:	Deberes								↓
	Notas						↑		
	Agenda escolar								
	Relación con profesores								↑
Recibe clases particulares				↓		↑	↑		
Asistencia familiar a museos, teatros...			↑				↑	↑	↑
RESPUESTAS PADRES									
Frecuencia con la que:	Vigilan que estudie		↓	↓	↓	⊥	⊥	⊥	↓
	Insisten importancia estudiar		↓	↓			⊥	↓	↓
	Explican materia								
	Comprueban deberes	⊥	↓					↓	↓
	Hablan con tutor								
	Contactan con otros profesionales del centro			↓	↓				
	Acuden al AMPA		↑	↑		↑	↑	↑	
Libros de consulta, enciclopedias						↑	↑	↑	↑

Nota: "Casillas vacías": relación NO significativa. Resto significativas (n.s. 0,05).

↑ a igual origen social, el comportamiento aumenta a mayores expectativas parentales.

↓ a igual origen social, el comportamiento disminuye a mayores expectativas parentales y

⊥ a igual origen social, el comportamiento se da más en expectativas de secundarios post-obligatorios.

Tabla 7. Número de casillas con relaciones significativas entre expectativas parentales y comportamientos de apoyo a la escolaridad.

	12 años		16 años	
	Nota media	Estudios parentales	Nota media	Estudios parentales
No significativa	92	78	87	56
↑	3	3	14	16
↓	11	28	9	33
⊥	6	3	2	7

Los resultados no sostienen la hipótesis de un mayor apoyo parental a mayores expectativas. En 313 casillas la relación no es significativa. Sólo en 36 de las 448 casillas asciende el comportamiento de apoyo con las expectativas, y de éstas, sólo en 6 casillas a los 12 años: nuevamente las expectativas no parecen tener efecto cuando deberían ejercerlo con más fuerza, a edades más tempranas. Además, entre las relaciones significativas, predomina el descenso de la frecuencia de estos comportamientos a mayores expectativas (81 casillas). ¿Cómo interpretar este dato, opuesto a lo que predeciría la teoría de las expectativas como variable independiente? Pensamos que sólo es coherente si vemos las expectativas como estimaciones: las menores expectativas derivarían de la percepción parental de que los hijos tienen importantes problemas para seguir una trayectoria escolar exitosa. De ahí que aumenten la vigilancia, la ayuda y el control parental a menores expectativas. Es llamativo que en la cohorte de 12 años también prevalezcan estas relaciones controlando por notas: el mayor apoyo a menores expectativas, con notas similares, indicaría que las expectativas miden una percepción parental de conocimientos y motivación filiales no reflejados en las notas.

Las relaciones positivas entre expectativas y apoyo a los 16 años se dan más en las notas de aprobado y suspenso —cuando las expectativas corren más riesgo de no cumplirse— y en los padres con EGB —donde también se dan más casos de más apoyo con expectativas de secundarios posobligatorios, que suelen corresponderse con unos resultados escolares mediocres—. Ambos resultados son coherentes entre sí: la mayoría de

estas relaciones positivas se producen porque los progenitores con expectativas de ESO o inferiores tienen menos comportamientos de apoyo —apenas hay diferencias entre los progenitores con expectativas de secundarios o universitarios—. Esto puede indicarnos que una parte de los padres de estos niveles de estudios han tirado la toalla ante el fracaso continuado de sus hijos de 16 años: el descenso de sus comportamientos de apoyo sería consecuencia, no causa, del fracaso escolar.

Por comportamientos, las relaciones positivas se concentran en: recibe clases particulares, asistencia familiar a teatros, acude al AMPA, disponen de libros de consulta o enciclopedias. La disposición de libros —muy extendida, los tienen el 94% de los progenitores— y la contratación de clases particulares marcan diferencias más agudas en parejas con EGB o inferior e hijos con suspenso o aprobado: aquí parece reflejar la diferencia, ya señalada, entre aquellos que ya se han resignado y aquellos que siguen invirtiendo para evitar el fracaso escolar filial. La asistencia a teatros y al AMPA son comportamientos minoritarios —cada uno reúne aproximadamente un 16% de progenitores— y parecen reflejar una excepcional inversión escolar: su aumento con más expectativas parece indicar que en estos casos las expectativas reflejan una irrenunciable ambición escolar.

En conclusión, las expectativas no marcan diferencias a los 12 años, y cuando lo hacen es incrementando el apoyo escolar a menores expectativas: aquí todos invierten para ayudar a la escolaridad filial —por ello el apoyo aumenta a peores resultados—. A los 16 años persiste una mayoría de comportamientos donde las expectativas no marcan

diferencias. Las pocas diferencias parecen deberse a dos grupos minoritarios: por un lado, progenitores de orígenes sociales inferiores que ya se han resignado; por otro, progenitores de todos los niveles de estudios dispuestos a realizar todas las inversiones necesarias para revertir una trayectoria escolar filial poco exitosa. Las escasas diferencias se basan así en la alternativa de desistir o insistir ante un continuado rendimiento escolar filial.

CONCLUSIONES

Los datos presentados no son concluyentes, al no ser longitudinales. Sin embargo, presentan bastantes indicios para sostener que la correlación entre expectativas y rendimiento se debe en gran medida a la adaptación de las expectativas a los resultados escolares: a) el enorme descenso de expectativas de los 12 a los 16 años, especialmente en los padres con menor nivel de estudios, correlativo al mayor fracaso escolar de sus hijos en ESO; b) la mayor correspondencia entre expectativas y rendimiento a los 16 años, junto a los numerosos desajustes entre ambas a los 12 años y el que este desajuste suela ser por expectativas superiores a rendimientos; c) las expectativas de los progenitores con menor nivel de estudios a los 12 años son superiores a los resultados a los 16 años; d) los comportamientos de apoyo parental a la escolaridad a los 12 años no aumentan con expectativas más elevadas y a los 16 años lo hacen en una minoría de comportamientos. Estos datos indican que las expectativas, inicialmente altas, se van adaptando al logro escolar. Los rendimientos determinan más las expectativas que a la inversa.

Estos resultados sugieren que la relación de las clases populares con la escuela se ha transformado profundamente desde el estudio de Wisconsin —como indican en nuestros datos las elevadas aspiraciones, el generalizado apoyo escolar a los 12 años o que se formulen las expectativas más altas que permiten las notas filiales—. En el modelo original de Wisconsin, las expectativas guardaban una fuerte relación con el origen social: la universidad era poco accesible a los estratos inferiores. La generalización de la ambición escolar debilita la re-

lación entre origen social y expectativas¹¹, pero también entre éstas y rendimiento escolar, al reducirse su asociación con los recursos necesarios para el éxito escolar, como mostraban Goyette (2008) o Jacob y Wilder (2010).

Esa transformación modifica el sentido de la variable “expectativas parentales”. Cuando las trayectorias escolares estaban claramente estratificadas, la respuesta a la pregunta por los estudios que se esperaba alcanzar podía ser la afirmación de la certidumbre de un destino social. Cuando la apuesta escolar se generaliza, este tipo de respuesta parece predominar en las capas superiores —renuentes a desistir de sus expectativas de estudios universitarios incluso ante trayectorias de fracaso escolar consolidadas—. Sus “expectativas” son, ante todo, afirmación de un destino social al que no se quiere renunciar: “espero que vayas a la universidad” es aquí un imperativo. En los estratos inferiores, “espero” es mezcla de deseo y de estimación de una probabilidad: más deseo mientras el sistema escolar no dé señales contundentes de que es irrealizable; más estimación a medida que las señales son más claras. De ahí que revisen más sus expectativas en función del éxito escolar filial (Gambetta, 1987; Martínez García, 2014).

La respuesta a la pregunta por las expectativas escolares puede significar cosas diversas en distintos momentos y posiciones sociales: deseo que se sabe improbable, estimación objetiva de probabilidades, expresión de un destino social irrenunciable... (Alexander y Cook, 1979). En todo caso, siguen estando relacionadas con el rendimiento escolar, especialmente desde secundaria. En las investigaciones transversales, porque se ajustan al rendimiento. En las longitudinales, porque de-

11 Esta generalización de la ambición escolar puede explicar que nuestros resultados sean parcialmente divergentes de los de Gambetta (1987). Para este autor, las decisiones educativas se explican parcialmente por un cálculo racional, pero también por una inercia de clase: la clase media es más osada de lo que permiten sus notas y la clase obrera, excesivamente cauta. Nuestros datos, como hemos visto en la Tabla 3, muestran lo primero, pero no lo segundo: en cuanto las notas lo permiten, los padres con menor nivel de estudios expresan expectativas altas.

penden del rendimiento, y el rendimiento pasado es el mejor predictor del futuro (Duru-Bellat, 2002). Además, porque se suelen enunciar a partir de un conocimiento de las capacidades escolares y motivación de los hijos superior al que revelan las notas (Goldenberg *et al.*, 2001; Rutchick *et al.*, 2009; Jacob y Wilder, 2010) —como indicaban los mayores comportamientos de apoyo a menores expectativas e igual nota a los 12 años— o porque reflejan el capital cultural y económico movilizable para contrarrestar las dificultades escolares filiales (Yamamoto y Holloway, 2010).

No obstante, nuestros resultados evidencian que las expectativas están más asociadas al rendimiento a medida que los padres tienen más estudios. La diferencia crucial por origen social no es de aspiraciones ni de intensidad de comportamientos de apoyo, sino de la eficacia diferencial de estos comportamientos en función de los recursos culturales y económicos, de la distancia cultural con la escuela y sus agentes (Alexander *et al.*, 1994; Lareau, 2000; Hill y Torres, 2010; Harris, 2011). Estos resultados tienen una consecuencia clara para la política educativa: el problema no es de falta de ambición de logro, sino de desigualdad de capital cultural y económico y de distintos rendimientos escolares (Becker, 2003; Terrail, 2002). La solución, así, no pasa por moralizar a las clases bajas para “estimular” sus expectativas y ambiciones, sino por alterar las formas de instrucción y evitar los efectos de la carencia de recursos culturales y económicos¹².

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Este artículo forma parte de los resultados del proyecto de investigación “Escolarización, relaciones de género y transformaciones en la maternidad en la clase obrera en Andalucía”, financiado en el marco del Plan Nacional de I+D+i de 2010 del Mi-

nisterio de Ciencia e Innovación, código FEM2010-17572. También se inscribe en el marco de un convenio de colaboración entre la Universidad Pablo de Olavide y el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía para la explotación de la Encuesta Social 2010. Para preparar los datos contamos con la generosa colaboración de Carlos Bruquetas Callejo, Rubén Martín Gimeno, German Pérez Morales y Manuel A. Río Ruiz. El artículo se ha beneficiado de las críticas de Juan Miguel Gómez Espino, Julio Carabaña, José S. Martínez García, Ernesto Ganuza, Antoni Cerdá, Antonia Ruiz Jiménez, Juan de Dios Luna, Juan Manuel García González, Ángel Rodríguez Monge y Rubén Martín Gimeno. A todos ellos les expresamos nuestro agradecimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alexander, K. L., Entwisle, D. R., y Bedinger, S. D. (1994). When expectations work: Race and socioeconomic differences in school performance. *Social Psychology Quarterly*, 57 (4), 283-299.
- Alexander, K. L., y Cook, M. A. (1979). The motivational relevance of educational plans: Questioning the conventional wisdom. *Social Psychology Quarterly*, 42 (3), 202-213.
- Alonso Carmona, C. (2014). Familia, escuela y clase social: sobre los efectos perversos de la implicación familiar. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, 7 (2), 395-409.
- Becker, R. (2003). Educational Expansion and Persistent Inequalities of Education: Utilizing Subjective Expected Utility Theory to Explain Increasing Participation Rates in Upper Secondary School in the Federal Republic of Germany. *European Sociological Review*, 19 (1), 1-24.
- Bernardi, F., y Cebolla, H. (2014). Clase social de origen y rendimiento escolar como predictores de las trayectorias educativas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 146, 3-22.
- Boudon, R. (1973). *L'inégalité des chances*. París: Armand Colin.
- Bourdieu, P., y Passeron, J. C. (1977). *La reproducción*. Barcelona: Laia.
- Brand, J. E., y Xie, Y. (2010). Who benefits most from college? Evidence for negative selection

12 Bernardi y Cebolla (2014) muestran que con buenas notas hay poca diferencia por clases sociales de trayectorias escolares; la distancia crece cuando hay malas notas: los padres de más recursos invierten todo lo posible para que sus hijos tengan estudios. Su conclusión es que para atajar la desigualdad educativa hay que incidir en el rendimiento.

- in heterogeneous economic returns to higher education. *American Sociological Review*, 75 (2), 273-302.
- Breen, R., y Goldthorpe, J. H. (1997). Explaining educational differentials towards a formal rational action theory. *Rationality and Society*, 9 (3), 275-305.
- Carabaña, J. (2015). Repetir hasta 4-º de Primaria: determinantes cognitivos y sociales según PIRLS1. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación (RASE)*, 8 (1), 7-27.
- Carpenter II, D. M., (2008). Expectations, aspirations, and achievement among Latino students of immigrant families. *Marriage y Family Review*, 43 (1-2), 164-185.
- Castro, M., Expósito, E., Lizasoain, L., López, E., y Navarro, E. (2014). Participación familiar y rendimiento académico. Una síntesis meta-analítica. En AA. VV., *La participación de las familias en la educación escolar* (pp. 83-105). Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.
- Cebolla Boado, H., y Martínez de Lizarrondo, A. (2015). Las expectativas educativas de la población inmigrante en Navarra. ¿Optimismo inmigrante o efectos de escuela? *Revista Internacional de Sociología*, 73 (1), p. e007.
- Duru-Bellat, M. (2002). *Les inégalités sociales à l'école. Genèse et mythes*. París: Presses Universitaires de France.
- Englund, M. M., Luckner, A. E., Whaley, G. J. L., y Egeland, B. (2004). Children's achievement in early elementary school: Longitudinal effects of parental involvement, expectations, and quality of assistance, *Journal of Educational Psychology*, 96, 723-730.
- Fan, X. (2001). Parental involvement and students' academic achievement: A growth modeling analysis, *Journal of Experimental Education*, 70, 27-61.
- Gambetta, D. (1987). *Were they pushed or did they jump?: Individual decision mechanisms in education*. Cambridge University Press.
- Goldenberg, C., Gallimore, R., Reese, L., y Garnier, H. (2001). Cause or effect? A longitudinal study of immigrant Latino parents' aspirations and expectations, and their children's school performance. *American Educational Research Journal*, 38 (3), 547-582.
- Goldthorpe, J. H. (1996). Class analysis and the reorientation of class theory: the case of persisting differentials in educational attainment. *British Journal of Sociology*, 47 (3), 481-505.
- Goyette, K. A. (2008). College for some to college for all: Social background, occupational expectations, and educational expectations over time. *Social Science Research*, 37 (2), 461-484.
- Gutiérrez, A. B. (1994). *Pierre Bourdieu: las prácticas sociales*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Haller, A. O. (1982). Reflections on the Social Psychology of Status Attainment. En R. M. Hauser, A. O. Haller, T. S. Hauser (ed.), *Social Structure and Behavior: Essays in Honor of William Hamilton Sewell* (pp. 3-28). New York, Academic Press.
- Harris, A. L. (2011). *Kids don't want to fail*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hatcher, R. (1998). Class Differentiation in Education: rational choices? *British Journal of Sociology of Education*, 19 (1), 5-24.
- Hattie, J. (2008). *Visible learning: A synthesis of over 800 meta-analyses relating to achievement*. New York: Routledge.
- Hill, N. E., y Torres, K. (2010). Negotiating the American dream: The paradox of aspirations and achievement among Latino students and engagement between their families and schools, *Journal of Social Issues*, 66 (1), 95-112.
- Hill, N. E., y Tyson, D. F. (2009). Parental involvement in middle school: a meta-analytic assessment of the strategies that promote achievement. *Developmental psychology*, 45 (3), 740.
- Hughes, J. N., Kwok, O., y MyungHee, I. (2013). Effect of Retention in First Grade on Parents' Educational Expectations and Children's Academic Outcomes. *American Educational Research Journal*, 50 (6), 1336-1359.
- Jacob, B. A., y Wilder, T. (2010). Educational expectations and attainment. Working Paper 15683, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Keller, S., y Zavalloni, M. (1964). Ambition and social class: A respecification. *Social Forces*, 43 (1), 58-70.
- Kerckhoff, A. C. (1976). The status attainment process: socialization or allocation? *Social Forces*, 55 (2), 368-381.

- Lareau, A. (2000). *Home advantage: Social class and parental intervention in elementary education*. Maryland: Rowman y Littlefield.
- Lee, J. S., y Bowen, N. K. (2006). Parent involvement, cultural capital, and the achievement gap among elementary school children. *American Educational Research Journal*, 43 (2), 193-218.
- Marchesi, A. y Pérez, E. M. (2003). La comprensión del fracaso escolar. En A. Marchesi, C. Hernández Gil (Eds.), *El fracaso escolar. Una perspectiva internacional* (pp. 25-50). Madrid: Alianza.
- Martín Criado, E. (2004). De la reproducción al campo escolar. En L. E. Alonso, E. Martín Criado, J. L. Moreno Pestaña (Eds.) *Pierre Bourdieu: Las herramientas del sociólogo* (pp. 67-114). Madrid: Fundamentos.
- Martín Criado, E. (2010). *La escuela sin funciones: crítica de la sociología de la educación crítica*. Barcelona: Bellaterra.
- Martín Gimeno, R., y Bruquetas Callejo, C. (2014). La evolución de la importancia del capital escolar en la clase obrera. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, 7 (2), 373-394.
- Martínez García, J. S. (2002). *¿Habitus o calculus? Dos intentos de explicar la dinámica de las desigualdades educativas en España, con datos de la Encuesta Sociodemográfica*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.
- Martínez García, J. S. (2014). Clase obrera, género y éxito educativo: inteligencia, expectativas y didáctica. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación*, 7 (2), 449-467.
- Mistry, R. S., White, E. S., Benner, A. D., y Huynh, V. W. (2009). A longitudinal study of the simultaneous influence of mothers' and teachers' educational expectations on low-income youth's academic achievement. *Journal of Youth and Adolescence*, 38, 826-838.
- Morgan, S. L. (1998). Adolescent educational expectations rationalized, fantasized, or both? *Rationality and Society*, 10 (2), 131-162.
- Neuenschwander, M. P., Vida, M., Garrett, J. L., y Eccles, J. S. (2007). Parents' expectations and students' achievement in two western nations. *International Journal of Behavioral Development*, 31 (6), 594-602.
- Pérez Sánchez, C. N., Betancort Montesinos, M., y Cabrera Rodríguez, L. (2013). Influencias de la familia en el rendimiento académico. Un estudio en Canarias. *Revista Internacional de Sociología*, 71 (1), 169-187.
- Poullaquec, T. (2010). *Le diplôme, arme des faibles. Les familles ouvrières et l'école*. París: La Dispute.
- Pugh, M. D. (1976). Statistical assumptions and social reality: A critical analysis of achievement models. *Sociology of Education*, 49, 34-40.
- Rutchick, A. M., Smyth, J. M., Lopoo, L. M. y Dusek, J. B. (2009). Great expectations: The biasing effects of reported child behavior problems on educational expectancies and subsequent academic achievement. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 28 (3), 392-413.
- Seginer, R. (1983). Parents' educational expectations and children's academic achievements: A literature review. *Merrill-Palmer Quarterly*, 29 (1), 1-23.
- Sewell, W. H., y Hauser, R. M. (1980). The Wisconsin longitudinal study of social and psychological factors in aspirations and achievements. *Research in Sociology of Education and Socialization*, 1, 59-99.
- Sewell, W. H., Hauser, R. M., Springer, K. W., y Hauser, T. S. (2003). As we age: A review of the Wisconsin longitudinal study, 1957-2001. *Research in Social Stratification and Mobility*, 20, 3-111.
- Terrail, J. P. (2002). *De l'inégalité scolaire*. París: La dispute.
- Torío López, S., Hernández García, J., y Peña Calvo, J. V. (2007). Capital social familiar y expectativas académico-formativas y laborales en el alumnado de Educación Secundaria Obligatoria. *Revista de educación*, 343, 205-208.
- Troiano, H., Daza, L., Elias, M., Fachelli, S., Figueroa, M., García, M., Merino, R., Sánchez-Gelabert, A., Torrents, D., y Valls, O. (2015). Eligiendo el futuro: las influencias familiares, escolares e individuales en la construcción de expectativas. Comunicación presentada en la I Conferencia Ibérica de Sociología de La Educación (en línea) <http://ddd.uab.cat/record/133464?ln=ca>, acceso 1 de marzo de 2016.
- Trusty, J. (2000). High educational expectations and low achievement: Stability of educational goals

- across adolescence. *The Journal of Educational Research*, 93 (6), 356-365.
- Trusty, J., Plata, M., y Salazar, C. F. (2003). Modeling Mexican Americans' educational expectations: longitudinal effects of variables across adolescence. *Journal of Adolescent Research*, 18, 131-153.
- Yamamoto, Y., y Holloway, S. D. (2010). Parental expectations and children's academic performance in sociocultural context. *Educational Psychology Review*, 22 (3), 189-214.
- Zhang, Y., Haddad, E., Torres, B., y Chen, C. (2011). The reciprocal relationships among parents' expectations, adolescents' expectations, and adolescents' achievement: A two-wave longitudinal analysis of the NELS data. *Journal of Youth and Adolescence*, 40 (4), 479-489.
- deux Algéries de Pierre Bourdieu* (Croquant, 2008), *La escuela sin funciones* (Bellaterra, 2010), *Conflictos por el tiempo* (coed. con Carlos Prieto, CIS, 2015) y los artículos "Mentiras, inconsistencias y ambivalencias. Teoría de la acción y análisis de discurso" (*Revista Internacional de Sociología*, vol. 72, n.º 1) y "Describir, explicar, participar en el debate público: la necesidad de la investigación cualitativa" (*Arxius*, 31).

NOTAS BIOGRÁFICAS

Enrique Martín Criado es profesor titular de universidad en el Departamento de Sociología de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. Doctor en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Sus principales áreas de investigación son la sociología de la educación, las transformaciones de las familias de clases populares, las técnicas cualitativas y el análisis de discurso. Entre sus publicaciones más recientes destacan los libros *Les*

Carmuca Gómez Bueno es profesora titular de universidad en el Departamento de Sociología de la Universidad de Granada. Doctora en Sociología por la Universidad de Granada. Sus líneas de investigación incluyen sociología de la educación, sociología del trabajo, sociología de la salud y metodología. Ámbitos en los que ha publicado numerosos artículos. Entre sus publicaciones más recientes destacan: "El efecto de las técnicas en los datos: el caso de la anticoncepción" (*Empiria*, n.º 25), en colaboración con Helène Bretin "Du tabou à l'incitation. Vieillesse et redéfinition des relations de genre en Espagne" (*Genre, sexualité y Societé*, n.º 6), además de diferentes informes sobre salud sexual y reproductiva. Anteriormente investigó sobre educación y colaboró con Martín Criado *et al.* en la investigación y publicación de *Familias de clase obrera y escuela* (Iralka, 2000). Junto con Julio Carabaña publicó *Escalas de prestigio profesional* (CIS, 1996).

La organización territorial española en crisis. Análisis del pensamiento político de las élites locales y regionales en los partidos de ámbito estatal de izquierda

The Territorial Organization of Spain in Crisis. Analysis of the Political Thought of Local and Regional Elites within the State-Level Leftist Parties

***Luis Navarro Ardoy**

Departamento de Sociología. Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. España / *Spain*
lnavard@upo.es

Antonia María Ruiz Jiménez

Departamento de Sociología. Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. España / *Spain*
amruiz@upo.es

Elena Ferri Fuentevilla

Departamento de Sociología. Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. España / *Spain*
eferfue@upo.es

Recibido / Received: 18/08/2015

Recibido / Received: 09/06/2016

RESUMEN

En este artículo presentamos las posiciones discursivas sobre el modelo territorial de España que tienen los cuadros intermedios de partidos de izquierda de ámbito estatal (PAE) en España. Mediante el análisis de treinta entrevistas a élites políticas locales y regionales de IU y del PSOE realizadas en Andalucía, Madrid, Cataluña y Galicia, profundizamos en las diferencias que atraviesan el intento de consensuar una reforma territorial. Dichas diferencias, que vienen a apoyar los resultados de otras investigaciones, también esconden un conjunto de coincidencias discursivas que no habían sido convenientemente evaluadas. Al hecho de que se analice un perfil político hasta ahora inédito, debe sumarse como aportación el momento en que se realiza esta reflexión, marcado por una crisis económica y la extensión del debate sobre la reforma del modelo territorial.

Palabras clave: Modelo territorial, partidos de izquierda, élites políticas locales y regionales, consistencia ideológica.

ABSTRACT

In this article we identify the discursive positions on the territorial model of intermediate strata of the state level leftist parties (PAE) in Spain. Through thirty interviews with members of local and regional political elites of the IU and the PSOE conducted in Andalusia, Madrid, Catalonia and Galicia, we analyze the discursive differences that mark the attempt to agree on a proposal for territorial reform. These differences, which on the whole support the results of other investigations, do however also hide a set of discursive coincidences that have not been properly evaluated before. It is an added value to this analysis of a hitherto unstudied political profile that the reflection occurs at a moment marked by economic crisis and a profound debate on territorial reform.

Keywords: Territorial model, leftist parties, local and regional political elites, ideological consistency.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** Luis Navarro Ardoy. Departamento de Sociología. Universidad Pablo de Olavide de Sevilla. Ctra. de Utrera, km. 1, 41013. Sevilla (España)

Sugerencia de cita / Suggested citation: Navarro Ardoy, L., Ruiz Jiménez, A. M., Ferri Fuentevilla, E. (2017). La organización territorial española en crisis. Análisis del pensamiento político de las élites locales y regionales en los partidos de ámbito estatal de izquierda. *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 53-68. (<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2016.3>)

INTRODUCCIÓN

Los trabajos en España centrados en la organización territorial del Estado cuentan con una amplia tradición académica fundamentalmente de carácter historiográfico. Es a partir de la primera década del siglo XXI cuando empiezan a visualizarse estudios empíricos desde la perspectiva sociológica y politológica, basados tanto en encuestas, entrevistas o grupos de discusión a la ciudadanía y a élites políticas como en el análisis de programas electorales e iniciativas parlamentarias.

Más allá del creciente interés académico, hoy, nuestro modelo territorial es uno de los principales *issues* de la agenda política y es frecuente que aparezca dentro de los grandes temas de confrontación política. Su amplia cobertura mediática y la cotidianeidad con la que se habla de él nos permite respaldar a quienes sugieren que se trata de un debate muy vivo en la actualidad (Solozábal, 2014). Situarlo en estos términos requiere adoptar un marco interpretativo en el que esté presente el periodo actual marcado por una profunda y creciente crisis económica, por los enfrentamientos políticos en torno al auge del independentismo y por el proceso de desestabilización del bipartidismo.

Hoy lo nuevo es que nos encontramos en la situación insólita de que prácticamente todas las formaciones políticas reclaman la revisión urgente del actual modelo territorial. Es más, la crisis aporta un elemento nuevo a este escenario al ser usada como excusa y desde varios frentes para vindicar un cambio en el *statu quo*, con propuestas que pretenden, bien recentralizar algunas competencias, bien profundizar en la descentralización o caminar hacia la independencia. Abierto de pleno el debate soberanista, la novedad también es el aumento que reflejan las encuestas de ciudadanos que no prefieren el modelo autonómico vigente. Si durante la década pasada aproximadamente un 50% lo ha preferido, en cada momento, hoy ese porcentaje se ha reducido en trece puntos porcentuales¹.

1 Véanse las series del CIS A.2.01.01.001 y A.2.01.01.024, disponibles en la sección 'Análisis en Línea' de su página web.

Este artículo se enmarca en dicho contexto dándole algunos contornos propios. En primer lugar, nos centramos en el discurso de un perfil político que raramente ha sido objeto de atención, las élites locales y regionales con cargos intermedios de PAE de izquierda. En segundo lugar, analizamos la consistencia del discurso territorial dentro de dichos partidos considerando las dimensiones ideológica y territorial. Y, en tercer lugar, presentamos los resultados tanto como porcentajes de aparición de "discursos" como a través de una selección de "citas literales" de las élites entrevistadas.

En el siguiente apartado introducimos el debate sobre la consistencia ideológica. Justificamos que es un concepto valioso para el análisis del discurso de los partidos políticos y revisamos la literatura en su dimensión temporal, territorial e interna. En el segundo apartado nos centramos en el discurso territorial en España y en las diferencias entre los PAE. En el tercero presentamos el diseño de la investigación y la metodología utilizada para el análisis de las entrevistas. En el cuarto, exponemos los resultados en dos epígrafes respecto a la consistencia ideológica dentro de los PAE de izquierda: por un lado, las "convergencias discursivas" y, por otro lado, las "divergencias discursivas". Terminamos con una sección dedicada a las conclusiones en la que sintetizamos los hallazgos principales y reflexionamos sobre sus potenciales implicaciones para los PAE de izquierda.

LA INCONSISTENCIA IDEOLÓGICA Y SUS CONSECUENCIAS

Para entender plenamente el sentido del artículo, debemos situarlo en el debate sobre la consistencia ideológica de los partidos políticos. La literatura clásica, comenzando por Downs (1957), se ha preocupado por el cambio ideológico en los partidos así como por sus consecuencias electorales. El cambio (o la modificación) en los principios ideológicos del partido, desde un punto de vista temporal principalmente, puede generar dudas acerca de la credibilidad en un actor estratégico (Downs, 1957; Meguid, 2005): no sólo representaría una traición

a los votantes fieles (que podrían, por ello, dejarles de votar), sino que no garantizaría la mejora de los resultados electorales, pues no es seguro que nuevos votantes se convencieran de la sinceridad de los cambios ideológicos (Wolinetz, 1991). Sánchez-Cuenca habla del cambio ideológico (1999) o de inversión ideológica (2016) como una de las estrategias más peligrosas que un partido puede poner en marcha, excepto en el caso de drásticas y/o reiteradas derrotas electorales (Downs, 1957, p. 300; Harmel y Janda, 1994, p. 281; Panebianco, 1988, p. 243).

Pero no solo se trata de la fortuna electoral. La consistencia ideológica afecta al alcance de los objetivos. Así, en partidos con un mayor grado de consistencia se produce más efectividad en el cumplimiento de sus objetivos (Stokes, 2001). Además, dichos partidos tienden más a la estabilidad de los sistemas de partidos y de los sistemas políticos (Duverger, 1981; Huntington, 1990).

De forma más general, el cambio ideológico se inserta en la literatura que clasifica a los partidos según sus motivaciones y estrategias. Aquí encontramos varios tipos ideales, desde aquellos cuya motivación es puramente ideológica, primando la consistencia por encima de todo, y que no estarían dispuestos a modificar sus principios ideológicos incluso aunque ello les perjudicara electoralmente; hasta aquellos otros con motivación puramente estratégica que ajustarían su oferta ideológica en función de las preferencias del votante mediano. Diversos autores han constatado que las tradiciones ideológicas de los partidos limitan su capacidad en el proceso de convergencia hacia la posición del votante mediano (Robertson, 1976; Coughlin, 1992; Enelow y Hinich, 1984; Budge, 1994; Hofferbert *et al.*, 1994).

Además de la dimensión temporal de la consistencia ideológica, está la dimensión territorial. La literatura más reciente sobre regionalización de los partidos en estados multinivel señala que, con el fin de poder atender a distintos electorados, es más probable que en dichos estados se generen presiones contradictorias. Y que lo sean como resultado de una diferenciación tanto de las estrategias de los partidos como de sus programas electorales (Méndez, 2004). Existe evidencia de que, en estos

casos, los partidos regionalizan sus estructuras y tácticas electorales (Pallarés y Keating, 2003; Verge y Barberà, 2009; García *et al.*, 1994)², generando también inconsistencias en los mensajes que envían desde diferentes instancias (Ruiz *et al.*, 2014; Gómez *et al.*, 2014, pp. 89-94).

Frente a las mencionadas dimensiones temporal y territorial, nuestro artículo se interesa por la consistencia ideológica que ocurre dentro de un partido (dimensión interna). Siguiendo el planteamiento de Smiley (1987), la consistencia ideológica será más fácil de mantener en partidos con integración vertical elevada, donde existe una mayor centralización en la toma de decisiones por parte de los niveles centrales respecto a los niveles regionales. En estos casos, por ejemplo, la oferta de políticas tenderá a ser similar en los diferentes niveles, mientras que resultará más difícil de mantener en los partidos de integración vertical escasa (Méndez, 2004).

La falta de acuerdo entre las élites de un partido dificultará la posibilidad de mantener una línea ideológica consistente, tanto en la dimensión temporal como en la territorial. Temporalmente, el dominio del aparato del partido por facciones distintas se reflejará en los principios ideológicos de dicho partido. Territorialmente, los líderes de diferentes niveles que pueden tener preferencias

2 En Quebec, el Partido Democrático Nuevo (*New Democratic Party*, NDP) llegó a crear una organización provincial formalmente separada de la federal con el objetivo de atraer el voto del electorado próximo a otros partidos provinciales como los del Partido Quebequés (que desarrolla su actividad en el ámbito de la política provincial) (Méndez, 2004; Dyck, 1991). En el caso de España, tenemos el ejemplo de las elecciones municipales y autonómicas de 2007 y las generales de 2008 y la regionalización de estrategias en el caso del PSOE. Las mismas políticas (debate Estatutos, sobre todo el Catalán, y política antiterrorista) por las que el gobierno del PSOE fue sancionado en algunos territorios (especialmente Madrid, la Comunidad Valenciana y Murcia) pudieron haberle servido, paradójicamente, para ganar las elecciones generales de 2008 gracias, principalmente, a sus avances en Cataluña y el País Vasco, pero también en otras como Asturias o Cantabria, en las que la movilización política en torno a las identidades regionales, o bien no existe, o es muy residual (Bonet *et al.*, 2010; Barreiro y Urquizu-Sancho, 2007).

ideológicas diferentes llegarán simultáneamente al electorado en ausencia de una integración vertical elevada. En ambos casos, la inconsistencia conlleva riesgos tanto desde el punto de vista de los rendimientos electorales como desde el punto de vista de la inacción política y de la inestabilidad en el sistema de partidos.

LA ORGANIZACIÓN TERRITORIAL DEL ESTADO: LA HETEROGENEIDAD DE ESPAÑA

Al hablar de consistencia ideológica en el discurso de los partidos políticos es inevitable hacer referencia al debate respecto al modelo territorial. Aquí, la realidad de España es muy particular.

En términos comparados, el modelo de organización territorial representa una descentralización atípica (Aja, 2007, p. 19), y a la postre problemática, debido según los expertos a la búsqueda ambigüedad y falta de concreción en su diseño (por ejemplo, no se formuló una lista de competencias de las comunidades autónomas) que pretendía evitar el triunfo de una posición y la derrota de la contraria (Juliá, 1997; Álvarez, 2001; De la Quadra-Salcedo, 2014). La falta de consistencia de los mensajes dentro de los partidos que ya entonces se produjeron se han mantenido con bastante frecuencia revelando, en algunos casos como ahora explicaremos, que se trata de un debate interminable (León, 2015; Subirats, 2007).

Aunque con distintos matices, la interpretación dominante en los trabajos sobre la cuestión es que mientras el discurso territorial del PP ha sido más homogéneo y de mayor consistencia (Liñeira, 2014; Alonso *et al.*, 2013; Amat, 2012), al de la izquierda es frecuente atribuirle mayor heterogeneidad y falta de consistencia (Lobo, 2015, pp. 157-158; Béjar, 2008; Álvarez, 2001).

Trabajos recientes confirman una mayor inconsistencia con la dirección nacional en los PAE de izquierda (mayor dispersión vertical). Así, por ejemplo, cuando se analizan los programas electorales, se concluye que los autonómicos del PP se parecen mucho más al programa marco elaborado por la dirección nacional del partido que los del PSOE: si en este último caso existen ejemplos de programas

autonómicos que desoyen en bloque el mandato de la dirección nacional del partido, en el caso de los primeros ambos suelen apuntar en la misma dirección (Gómez *et al.*, 2014, pp. 89-94). Otros estudios más específicos confirman la mayor inconsistencia en el tiempo (mayor dispersión temporal) en los programas del PSOE en comparación con los de AP-PP para referirse a España como comunidad política nacional (Ferri y Ruiz, 2015).

El propio Alfredo Pérez Rubalcaba, secretario general del PSOE desde febrero de 2012 hasta julio de 2014, reconocía públicamente la dificultad de su partido en términos de consistencia temporal: "Éramos un partido fundamental a la hora de vertebrar la sociedad pero a medida que ha ido avanzando el Estado autonómico hemos ido perdiendo esa capacidad de que se nos vea como un partido que dice lo mismo en todas partes" (Pérez Rubalcaba, 2012, citado en Alonso *et al.*, 2013, p. 4). Estas dificultades, en diferentes momentos, también las han asumido líderes de IU (Pastor, 2007; Madrazo, 2005; Llamazares, 2002).

Existen diversos factores que pueden explicar la mayor dispersión territorial de los mensajes en los PAE de izquierda. Estarían los relativos a factores endógenos como la organización del partido, con una estructura y funcionamiento interno más descentralizado que en el modelo centralista del PP, donde la dirección nacional tiene un control más férreo del poder y el margen de maniobra de los niveles regionales es limitado (Simón, 2015; Astudillo, 2010; Méndez, 2000). Como es fácil de reconocer, lo anterior ha provocado en el caso del PSOE fuertes tensiones entre la dirección nacional del partido y líderes regionales, especialmente cuando son presidentes de una comunidad autónoma³. Como también es fácil de reconocer, el PP ha convertido su carácter unitario y cohe-

3 En determinados momentos también dentro del PP aparecieron élites que entraron en contradicción con el discurso del PP nacional. Las más visibles fueron durante los debates de reforma del Estatuto andaluz (año 2007), donde la postura del PP regional (más regionalista vinculada al desarrollo del Estado autonómico) entró en conflicto con lo que había sido el discurso de la dirección nacional hasta ese momento (Bonet *et al.*, 2010).

sionado del discurso en un recurso para intentar debilitar electoralmente a la izquierda, con los argumentos de presentar un mensaje distinto en las diferentes zonas del territorio, de no tener una idea clara de España y, recientemente, de ambigüedad, inconsistencia y falta de concreción en la propuesta de reforma constitucional (Garea y Manetto, 2015; Amat, 2012; Béjar, 2008; Méndez, 2004; De Blas, 1989).

Existen otros factores (exógenos) relacionados con el impacto del entorno que explicarían la mayor dispersión territorial en los PAE de izquierda. Respondería a la mayor heterogeneidad en las actitudes de sus votantes medida a través de encuestas de opinión respecto a las preferencias por un modelo de Estado y su origen territorial más variado. En cambio, el PP contaría con menos dificultades al integrar a un electorado que, además de hacerse cada vez más centralista, aparece mucho más homogéneo en su visión del modelo territorial. Por eso, un discurso anti-descentralización y una mayor centralidad electoral del debate territorial, puede maximizar las expectativas electorales del partido conservador (Jiménez y Navarro, 2015, pp. 15-18). Otros análisis centrados en el electorado socialista confirman su heterogeneidad entre comunidades autónomas en su grado de españolismo. Concluyen que en Asturias y Extremadura y, en menor medida, en Aragón, es de un perfil mucho más españolista (similar al de los electorados del PP) que en Canarias, Cataluña, País Vasco, Navarra y La Rioja (Bonet *et al.*, 2010, pp. 13-14).

Ante esta situación, los PAE de izquierda, tradicionalmente bloqueados en la búsqueda de una posición asumible por todos —y, por lo tanto, tendentes a procrastinar cualquier debate— no han sabido encontrar ni discursos vertebradores de sus heterogéneas bases electorales ni posicionamientos diferenciadores de los nacionalismos periféricos y de la reacción recentralizadora de sectores conservadores. Para ellos, la cuestión territorial se configura de nuevo como un tema de confrontación política interna, profundizando en diferencias y debates que vienen de lejos (Fernández, 2010, pp. 449-472).

DATOS UTILIZADOS Y METODOLOGÍA

La evidencia que utilizamos para analizar los discursos de los PAE de izquierda respecto al modelo territorial, se basa en el análisis de treinta entrevistas con élites políticas locales y regionales con cargos intermedios. Salvo contadas excepciones⁴, no es frecuente prestar atención al discurso de este perfil político. En nuestro caso, la decisión de entrevistarles fue intencionada. Sus opiniones son menos conocidas que las de élites de un nivel más alto, que tienen más visibilidad en los medios de comunicación, a los que tienen mejor y mayor acceso (Riker, 1986; Entman, 2007; Banducci *et al.*, 2004).

Las entrevistas se realizaron en el año 2012 a los dos partidos mayoritarios de izquierda de ámbito estatal en ese año y con trayectorias históricas amplias (PSOE e IU), y “sus partidos hermanos”⁵, en Madrid (Madrid), Cataluña (Barcelona), Andalucía (Sevilla) y Galicia (A Coruña) (véase la Tabla 1 del Anexo I)⁶. A diferencia del PSOE, IU es un partido que ha recibido menos atención por parte de la investigación académica (véase, por ejemplo, Ramiro, 2004)⁷.

4 Algunos estudios se han centrado en el discurso parlamentario. Véase, por ejemplo, Coller y Santana, 2009; Coller y Carrillo, 2014; Grad y Martín, 2003. En nuestro caso, además de parlamentarios, entrevistamos a concejales, portavoces del partido y representantes de juntas de distrito. Véase la Tabla 1 del Anexo I.

5 La idea de partidos “hermanos” surge del discurso de los entrevistados, quienes reconocen que aunque en algunos casos los vínculos formales entre partidos son difíciles de definir, ideológicamente se trata de formaciones estrechamente vinculadas en los diferentes territorios analizados. Esa expresión también la han utilizado otros investigadores. Véase, por ejemplo, Verge, 2009.

6 Partido de los Socialistas de Cataluña (PSC), Partido Socialista de Galicia (PSdeG), Izquierda Unida y Alternativa (EUIA), Iniciativa por Cataluña Verdes (ICV).

7 La mayoría de entrevistas se realizaron en la propia sede del partido. Tuvieron una duración media de 40 minutos. Salvo contadas excepciones, se desarrollaron en un tono cordial. Todas las personas entrevistadas tenían conocimiento de que sus discursos podrían ser publicados, siempre y cuando mantuviésemos su anonimato. Las entrevistas analizadas, excepto una, se

Para la selección de las cuatro comunidades autónomas diseñamos un muestreo estratégico que responde a la selección de casos típicos como estrategia de comparación (Seawright y Gerring, 2008). Aunque tres de las cuatro comunidades seleccionadas pertenecen a la llamada “vía rápida” (es decir, regiones que expresaron una mayor intensidad de preferencias por la autonomía en el momento de configurarse como comunidad autónoma)⁸, la ciudadanía en cada una de ellas muestra particularidades en la forma de entender la nación española y de identificarse con España (Jiménez y Navarro, 2015).

Cataluña y Galicia tienen características diferentes del resto de comunidades autónomas seleccionadas: entre sus ciudadanos existen sentimientos españolistas (sentirse exclusivamente o más español que su CCAA) más débiles que la media española y, en el caso de Cataluña, con un apego territorial más intenso a su comunidad que a España y un creciente apoyo a la independencia (Muñoz y Tormos, 2013). Además, la dirección del PSOE e IU en estas comunidades ha tenido que conciliar corrientes independentistas del partido con los sectores más federalistas. Por su parte, la Comunidad de Madrid ilustra la presencia de sentimientos españolistas fuertes con un claro predominio de la identificación con España sobre el autonómico. Andalucía refleja una identidad dual respecto a España y la comunidad autónoma y su selección también responde a su particular acceso a la autonomía y por su amplia trayectoria de gobiernos de izquierda.

grabaron y posteriormente se transcribieron. El trabajo de campo se realizó en el marco del proyecto I+D+i “Nacionalismo español: discursos y praxis desde la izquierda, 1982-2008”. Para más información, véase https://www.upo.es/proyectos/nacionalismo_esp

8 Durante la primera fase de desarrollo del Estado Autonómico se pueden identificar dos tipos de comunidades. Por un lado, las denominadas “históricas” (Cataluña, País Vasco y Galicia), y Andalucía que siguieron la “vía reforzada” o “vía rápida” de acceso descrita en el art. 151 de la Constitución de 1978 y en su Disposición Transitoria segunda; por otro lado, el resto que accedieron a esta condición mediante el procedimiento “ordinario” (Aja, 1999, p. 67).

En cuanto a la técnica de investigación, optamos por entrevistas abiertas semi-estructuradas con el propósito de realizar un análisis sistemático pero no rígido (Coffey y Atkinson, 2003, p. 12) de una serie de dimensiones que introducimos en el guión: entre otras, la definición de España, el nacionalismo español y el modelo de organización territorial. Tanto para la codificación como para la recuperación selectiva de la información a posteriori hemos seguido el método NCT (Noticing, Collecting and Thinking) sugerido por Friese (2012), mediante la asistencia del programa ATLAS.ti, así como algunas técnicas de resumen, descubrimiento y comparación (Miles *et al.*, 2014). Con este tipo de análisis hemos obtenido unos datos que complementan y amplían a los conocidos hasta el momento.

RESULTADOS. PUNTO Y SEGUIDO AL DEBATE TERRITORIAL

Pasadas casi cuatro décadas de democracia en España, y a pesar de haber participado en los pactos que establecieron el Estado Autonómico, los PAE de izquierda no han llegado a consensuar una propuesta territorial ni dentro de sus partidos (intra-partido) ni entre ellos (inter-partido). Los debates y las diferentes visiones, que hemos señalado en la revisión de la literatura, se reproducen y magnifican entre las élites locales y regionales entrevistadas. Si éstas coinciden en el diagnóstico de los problemas del actual modelo territorial y en la necesidad de revisarlo, el sentido de esta necesaria revisión vuelve a sugerir las dificultades a las que se enfrenta la izquierda para definir España, como comunidad política, en clave territorial.

Como refleja la Tabla 1, la problemática territorial según el discurso de nuestros entrevistados se construye a partir de lo que hemos codificado como encaje de regiones y transformación de España. Como luego profundizamos, las dificultades para alcanzar un discurso consistente dentro de sus partidos afloran tanto al valorar el conocido gráficamente “café para todos” como al justificar sus preferencias federalistas.

Tabla 1. Porcentaje con el que aparecen diferentes tipos de enunciados sobre la organización territorial del Estado en PAE de izquierda, por comunidad autónoma y por partido político*

Códigos	% total entrevistas	Cataluña	Galicia	Madrid	Andalucía	IU	PSOE
Descentralización	33,3	33,3	40,0	33,3	28,6	46,2	23,5
“Café para todos”	33,3	66,7	40,0	0,0	28,6	38,5	29,4
Centralismo	43,3	66,7	60,0	22,2	28,6	53,8	35,3
Transformación	56,7	66,7	40,0	55,6	57,1	76,9	41,2
Encaje regiones	40,0	66,7	60,0	0,0	42,9	38,5	41,2
Preferencias federalistas (simetría-asimetría)	73,3	88,9	80,0	44,4	85,7	84,6	64,7
Justificaciones federalistas (simetría-asimetría)	46,7	55,6	100,0	22,2	28,6	46,2	47,1
Previsiones federalistas (simetría-asimetría)	46,7	33,3	0,0	77,8	57,1	38,5	52,9
TOTAL (N)	30	9	5	9	7	13	17

Fuente: Elaboración propia.

*Los porcentajes de aparición de cada código se calculan respecto al número total de entrevistas realizadas en cada caso. En el siguiente enlace puede consultarse la definición de cada código: http://www.upo.es/proyectos/export/sites/proyectos/nacionalismo_esp/carpetadescar/Esquema_de_codificacixn_final_aplicado_a_las_entrevistas_con_cuadros_medios_del_PSOE_e_IU.pdf

Los datos presentados en la tabla anterior como porcentajes de aparición de diferentes enunciados, sin duda, enriquecen y añaden información al análisis sociológico del discurso (Ruiz, 2009). Si en el primer caso conoceremos la importancia concedida a un determinado tema, con el segundo, a través de una selección de citas muy ilustrativas de los entrevistados, profundizaremos en lo latente o implícito de los discursos, en las percepciones subjetivas y en las argumentaciones, justificaciones y significados que le atribuyen al actual modelo territorial y a las propuestas para reformarlo.

Posiciones discursivas de las élites locales y regionales de partidos políticos de izquierda de ámbito estatal

En la Figura 1 hemos representado cómo se posicionan nuestros entrevistados de izquierda a lo largo de tres dimensiones o líneas temáticas que identificamos en su discurso cuando hablan del modelo territorial⁹: uno (eje vertical), recoge la valoración del “café

para todos” (la descentralización más o menos equilibrada a todas las comunidades independientemente de sus singularidades); dos (eje horizontal), recoge el tipo de federalismo que se propone como solución a los problemas territoriales (simétrico y asimétrico¹⁰); y tres (eje diagonal), recoge el tipo de cambio de la Constitución que se propone (desde un cambio progresivo a un cambio radical, o desde una posición reformista dentro del sistema a un cambio sistémico perteneciente o relativo a la totalidad). El tamaño de la forma que rodea cada partido político y el sombreado representan la frecuencia de aparición del discurso. Más grande y más oscuro significa, en términos cuantitativos, altas frecuencias de aparición y, por lo tanto, más importancia a un determinado tema. La letra al final de cada partido representa la comunidad autónoma: A-Andalucía, M-Madrid, C-Cataluña y G-Galicia.

España como una organización territorial que han sido susceptibles de codificación.

10 El libro de McRoberts (1997) recoge ampliamente los rasgos definitorios y el proceso de gestación histórica de estas dos concepciones del federalismo.

9 Hasta en el 70% de las entrevistas existen referencias a

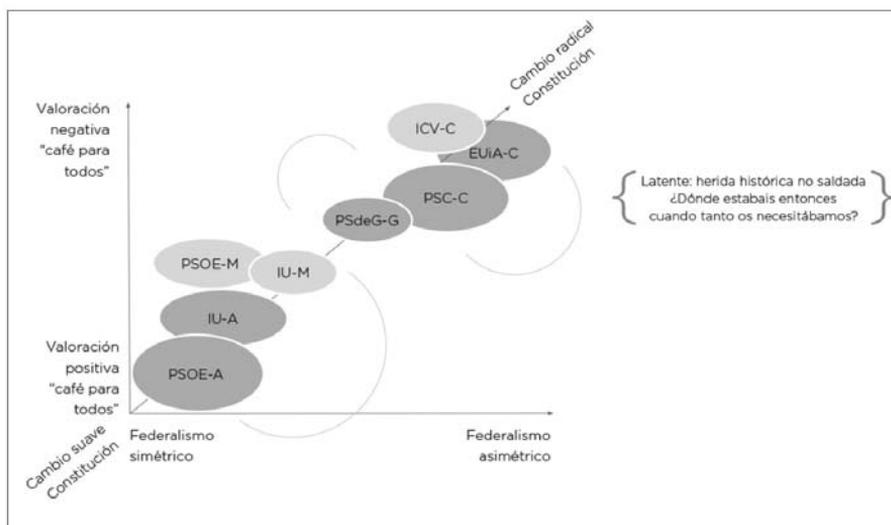


Figura 1. Posiciones discursivas de las élites locales y regionales de PAE de izquierda respecto al modelo territorial, por comunidad autónoma y partido político

Como reflejamos gráficamente, el análisis de nuestras entrevistas a élites locales y regionales confirma la existencia de posiciones (muy) diversas dentro de los PAE de izquierda en cuanto a su interpretación del modelo territorial. Sin embargo, esta aparente diversidad también esconde coincidencias discursivas que no han sido convenientemente evaluadas en las investigaciones previas.

Las convergencias discursivas de las élites en los PAE de izquierda

Respecto a las convergencias, cabe señalar que todos los entrevistados, excepto uno del PSOE de Andalucía, coinciden en la necesidad de mejorar el actual modelo territorial; una amplia mayoría pide cambios en la Constitución; y también una mayoría prefiere un modelo federal como alternativa para solucionar el problema del encaje de regiones. Excepto los madrileños (44,4%), en torno a un 70% del resto de entrevistados muestran claras preferencias federalistas.

De esa parte importante de entrevistados que hablan de federalismo se asume una insatisfacción

también generalizada con el modelo autonómico vigente. De manera prácticamente unánime, se presenta como un modelo agotado porque ha dado todo lo que tenía o podía dar; o como caduco porque ya no responde a las nuevas realidades sociales, políticas, económicas y territoriales.

España ya ha reventado por las costuras el Estado Autonómico, ya que el gran consenso que generó la Constitución española parece que ha llegado a sus contornos y hay que avanzar en otra fase (entrevista 26).

[...] y con el propio devenir del conjunto del Estado, en el sentido más positivo de la palabra, eso se ha ido viendo sometido a una evolución, a unas pruebas y a unas... unas pruebas de... y ha ido encontrando sus límites y sus contras... (entrevista 8).

Aunque críticos con el modelo actual, algunos entrevistados (sobre todo del PSOE) intentan construir un discurso que les permita salvar la contradicción de criticar el mismo sistema que la propia izquierda ha contribuido a construir. Dicha alternancia (ambivalencia) de posiciones se observa al recurrir a un discurso mutable donde una

valoración positiva del pasado puede ir pareja de una valoración negativa del presente.

Un número notable de citas contiene o bien comentarios positivos que incluyen algún matiz negativo (38%) o bien una combinación de comentarios positivos y negativos (16%) sobre el actual Estado de las Autonomías. Así, por ejemplo, es frecuente presentarlo como positivo porque era un proyecto ilusionante durante su construcción pero, al mismo tiempo, como negativo porque no ha sabido responder a las reivindicaciones de las nacionalidades históricas.

Las referencias a la transformación de España por parte de otros actores políticos aparecen en más de la mitad de entrevistas, especialmente entre los entrevistados en Cataluña (66,7%) y entre los entrevistados de IU (76,9%).

El discurso dominante critica al PP por utilizar la situación de crisis económica como argumento para transformar España; la contención del gasto como excusa para hacer avanzar dos principios ideológicos de origen distinto pero que confluyen alineados en el discurso conservador: una visión neo-liberal del Estado y una concepción tradicional centralista de España.

Las frecuentes críticas a la derecha y a su idea de transformar territorialmente España permiten a los entrevistados recurrir a argumentos que tienen más fácil justificación en un contexto de crisis económica. Los expresan en un doble juego de dicotomías o de sistema de oposiciones. Por un lado, utilizan el recurso del respeto a la diversidad cultural y lingüística como característico de la izquierda, frente a la visión unitaria y centralizada del Estado de la derecha (la idea de centralismo aparece en el 43,3% de las entrevistas)¹¹. Por otro lado, visualizan la dicotomía entre defensa de servicios públicos y de prestaciones sociales que asocian a la

izquierda, frente a su deterioro y privatización con ejemplos de comunidades históricamente gobernadas por la derecha política.

Entendemos el conjunto como una pluralidad, como una pluralidad de territorios cada uno con sus particularidades. Digamos, que el concepto de unión como solamente un tipo, un tipo de personas, un tipo de funcionamiento, un tipo de ideología, un tipo de pensamiento, no es correcto (entrevista 23).

Otra cosa es que el caballo de Atila que tenemos en la Comunidad de Madrid se ha dedicado, desde que es presidenta, a dilapidar y a eliminar todos los servicios públicos básicos como la educación y la sanidad, privatizándolos, etc. (entrevista 16).

En suma, nuestros resultados reflejan un conjunto interesante de similitudes discursivas entre los PAE de izquierda respecto al modelo territorial. Como hemos señalado, algunas están relacionadas con el cuestionamiento que se hace del modelo autonómico vigente y en la necesidad de revisarlo hacia uno de perfil federal. Las otras son las constantes críticas al modelo territorial de la derecha que aprovechan para poner en valor principios ideológicos de la izquierda. Como hemos comprobado, se trata de una estrategia discursiva que es recurrente entre las élites entrevistadas. Implícitamente, dicha estrategia es defensiva y parece querer contrarrestar (ocultar, evitar) el debate territorial dentro de sus propios partidos, o las divergencias discursivas como seguidamente expondremos.

Las divergencias discursivas de las élites en los PAE de izquierda

Más allá de los discursos que generan cierta convergencia interna en los PAE de izquierda, el análisis refleja las pronunciadas divergencias en sus preferencias y propuestas de cara a mejorar el actual modelo territorial. Como de nuevo refleja la Figura 1, el origen o el referente parece situarse en la valoración del conocido gráficamente como “café para todos”. Aquí se sitúa una primera y esencial divergencia. Posteriormente, a la hora de plantear soluciones, el horizonte aparece también muy polarizado.

11 Cuando se realizaron las entrevistas en el año 2012, marcadas por un contexto de crisis económica, algunos líderes regionales del PP llegaron a plantear que había llegado la hora de centralizar algunas políticas, argumentando, por un lado, el debilitamiento de la unidad nacional tras la última remesa de reformas estatutarias, especialmente la del Estatuto de Cataluña; por otro lado, la incapacidad de las comunidades autónomas para financiar su funcionamiento (Gómez *et al.*, 2014, pp. 96-97).

Quienes valoran positivamente el “café para todos” aparecen representados en la parte baja de la Figura 1. Tanto los andaluces del PSOE (fundamentalmente) como de IU coinciden en caracterizarlo como un éxito de la igualdad logrado por Andalucía tras conseguir acceder a la autonomía mediante la denominada “vía rápida”. Los madrileños (también del PSOE y de IU) tienen posiciones cercanas a los andaluces aunque con menor intensidad del discurso y que se refleja en el menor tamaño del círculo que rodea a cada partido. Como se observa, en Andalucía y en Madrid existen más diferencias dentro del PSOE en diferentes comunidades autónomas que entre PSOE e IU en una misma comunidad.

Andalucía es la que rompe la brecha entre las nacionalidades históricas y el resto. Es la que tira del resto de las comunidades no históricas... es la que provoca un mapa autonómico que es el que hoy tenemos (entrevista 25).

Eso que algunos llamaban el “café para todos” no es más que la consecuencia, también, de intentar no confrontar sino de ser capaces de convivir dentro de un país plural con comunidades históricas o llamadas históricas, con comunidades que tenían una gran necesidad de autogobierno, como es el caso de Andalucía que tenía la misma legitimidad que cualquier otra lo digan como lo digan... (entrevista 30).

Para este grupo de entrevistados, el actual modelo territorial necesita una reforma constitucional hacia un federalismo que entienden debería ser lo más simétrico posible. Las referencias a la asimetría es una ‘rara avis’ en su discurso. Cuando lo hacen es para criticarla con expresiones como “federalismo disgregador”, “excluyente” y “discriminatorio”, un recurso que también les sirve para enfatizar la necesidad de preservar principios ideológicos de la izquierda como la igualdad y solidaridad por encima de privilegios. Para ellos, la idea de simetría presupone el reconocimiento de relaciones de solidaridad mutua entre quienes formarían parte del Estado federal.

En el fondo, quienes suponen que la cuestión de la asimetría es implantable están privilegiando el *statu quo*. Por ello, proponen cambios que podemos considerar “suaves” dentro del marco constitucional. Exponen la necesidad de transformar el Senado

en una “verdadera” cámara territorial y especificar en la Constitución qué tiene o qué le corresponde aportar a cada comunidad y en qué puede legislar; concretar cuáles son las competencias que no se pueden transferir nunca, cuáles son las competencias que siempre se deben transferir y dejar una tercera lista de cosas que se pueden transferir. Con esta idea, el discurso se vincula con una de las principales críticas a la norma constitucional desde los inicios de la democracia: un sistema de reparto de competencias incompleto que se limitó a establecer cuáles eran las exclusivas del Estado sin determinar cuáles serían las de las comunidades autónomas.

[...] en el tema de la sanidad creo que debería de haber un catálogo sanitario mínimo para que no hubiera, evidentemente, después agravios comparativos entre ciudadanos que viven en La Rioja o ciudadanos que viven en Andalucía (entrevista 28).

Frente a ellos, se sitúa el grupo de quienes valoran negativamente el “café para todos”. Ubicados en la parte de arriba de la Figura 1, son sobre todo entrevistados de Cataluña y algunos de Galicia. Los más críticos son los entrevistados de ICV y EUiA, los mismos que muestran preferencias más claras en la afirmación del derecho de autodeterminación de todas las comunidades. Y, por lo tanto, son muy críticos al considerarlo que fue “hipotecado fraudulentamente en la Transición” y que extienden a la posterior “incomprensión” por parte de la izquierda política.

Aquí la foto es muy diferente. Existe una mezcianza entre una decepción generalizada desde hace tiempo por no tener un reconocimiento diferencial de sus regiones y de sus habitantes y una más concreta y reciente que *estalló* con la sentencia del Tribunal Constitucional el 28 de junio de 2010 al anular partes del Estatuto de Cataluña. Y sus propuestas para solucionar el encaje de las regiones son radicalmente distintas y contrapuestas a las del grupo anterior. Entienden que el modelo territorial debería avanzar hacia un estatus diferenciado que se concretaría en un Estado federal asimétrico con cuatro parlamentos (hablan de Cataluña, País Vasco y Galicia y, unos pocos, incluyen también a Andalucía) y el resto de comunidades.

Algunos entrevistados llegan a considerar el “café para todos” como una de las “maldiciones” del modelo autonómico. Esta idea recoge el fuerte descontento con la descentralización concediendo autogobierno a comunidades que, según ellos, ni lo pedían ni estaban —están— preparadas para gestionarlo. Por ello, también van a considerar injustificado que el resto de comunidades se sumen a reivindicaciones de financiación igual o mayor que el de las consideradas históricas. Implícitamente sugiere la competición entre comunidades a raíz de que todas se igualaran y que ahora, incluso, aquellas que no tienen “tradición” entren en una carrera por pedir siempre igual o más que las históricas.

En Cataluña existen razones históricas de sentimiento (también políticas y económicas) que avalarían un trato diferencial (más autogobierno) respecto al resto de comunidades. Por ello, la asimetría hoy en día debe ser vista como algo normal atendiendo, de manera escalonada, a la voluntad de los pueblos (entrevista 2).

Le puedes dar mil vueltas para explicar por qué Murcia es una Comunidad Autónoma, no encuentras por qué, o sea, pues por nada (entrevista 14).

Yo entiendo que si hay otras Comunidades que son más pobres yo tengo que dar. Lo que no entiendo es que una vez ya hayamos dado, y lo hayamos puesto todo en el saco al final, aquellos que estaban más pobres y que han puesto menos acaban recibiendo tanto o más del Estado central que te acaban pasando a ti por encima... Que acaben con mejores servicios públicos que nosotros, porque entonces... es injusto (entrevista 6).

De la cita anterior se desprende uno de los dilemas de la izquierda como es la disyuntiva entre lo social y lo territorial y una idea de solidaridad que cuestiona el reparto de recursos entre regiones ricas y pobres.

En resumen, el análisis de nuestras entrevistas a élites locales y regionales confirma la convivencia dentro de los PAE de izquierda de dos visiones sobre el modelo territorial. Como hemos observado, existe un grupo de firmes partidarios de profundizar en el Estado de las Autonomías a través de una reforma constitucional en un sentido incluyente, de perfil federal, y otro con una preferencia clara hacia

la asimetría o bilateralidad que exigiría superar el modelo del “café para todos” a través de un cambio radical de la Constitución hacia un pacto confederal entre algunas comunidades y el Estado (dos rasgos que han reclamado para sí los nacionalismos periféricos).

Sin embargo, una cuestión es que se existan diferentes posiciones y otra distinta que todos lo consideren como un problema. Parte de los entrevistados lo expresan con normalidad, como una expresión de la “libertad” o pluralismo ideológico característico de los partidos de izquierda que favorece que no todas las élites de todos los territorios deban compartir lo mismo, frente a modelos organizativos más centralizados como el del PP que tienden hacia una postura única. Por otra parte, los más críticos, presentan la situación como problemática. Para ellos, la existencia de divergencias dentro de un mismo partido conlleva la inconsistencia en los mensajes. Es algo que consideran negativo por las consecuencias para su electorado y su imagen pública, debilitando el poder transformador de sus partidos. Como se observa, también aquí los PAE de izquierda se presentan divididos.

En suma, aunque los entrevistados de izquierda coinciden en la necesidad de un nuevo modelo territorial, un análisis más atento sugiere que sólo estamos ante una opinión compartida en sus planteamientos generales. La búsqueda de nuevas opciones para organizar territorialmente España sigue dividiendo a los PAE de izquierda. Como hemos visto, en las federaciones conviven distintos puntos de vista que dificultan el mensaje de la consistencia ideológica dentro de un mismo partido. La polarización convierte en insoslayable un dilema clásico sobre la cuestión territorial que enfrenta a los que temen que la asimetría derive en desigualdades territoriales.

CONCLUSIONES

Mediante el concepto de consistencia ideológica y su aplicación a una selección de élites políticas locales y regionales de PAE de izquierda, este trabajo ha aportado evidencia empírica con

respecto a los discursos sobre el modelo territorial. Los resultados obtenidos muestran un cuadro bastante completo del debate. Por un lado, hemos comprobado cierta consistencia de discursos cuando se critica el modelo autonómico vigente y se proyecta uno nuevo de corte federal. Por otro lado, al coexistir dos tipos de preferencias federalistas muy diferenciadas (simétrica versus asimétrica), podemos confirmar las dificultades a las que se enfrentan los PAE de izquierda, dentro de sus partidos, para llegar a acuerdos y visualizar una consistencia ideológica en este sentido.

Como hemos comprobado, aunque el discurso sobre la necesidad de reformar la Constitución sí genera cierta consistencia, después, a la hora de proponer soluciones, siguen conviviendo dos modelos territoriales frente a frente: uno con preferencias claras hacia la simetría, sobre la base de la aceptación del Estado autonómico, y otro que exigiría superar el conocido gráficamente como “café para todos” y avanzar hacia uno asimétrico que afectaría a la distribución de parte de los derechos de ciudadanía.

La falta de acomodo de los entrevistados de comunidades que tienen fuertes identidades diferenciales como Cataluña, está en la base de los continuos desajustes a nivel de discurso que encontramos dentro de los PAE de izquierda. Sin una solución razonable a estos problemas no resueltos va a ser difícil generar un sistema solidario y hegemónico para llevar a cabo un programa de reformas y transformaciones. Una cuestión es que exista consenso sobre la necesidad de hacerlas, que la hay, y otra diferente es que al iniciarlas aparezcan sin un proyecto consensuado.

Cuando los entrevistados hablan del modelo territorial, la idea de justicia social aparece explícita o implícitamente en sus discursos (Ruiz *et al.*, 2017). Dicho recurso es interesante porque parece utilizarse estratégicamente. Los entrevistados, al ser conscientes de la falta de consistencia que existe dentro de sus partidos sobre la reforma del modelo territorial, prefieren hablar de temas en los que se sienten cómodos y que tienen más fácil justificación en un contexto de crisis como son la defensa de los servicios públicos. Esto mismo ocurrió en las elecciones generales del 20 de di-

ciembre de 2015. El PSOE, concretamente, no tuvo ningún incentivo de activar el tema territorial en campaña porque era probable que acabase perdiendo votos hacia los partidos con una posición más clara. En su lugar, trajo al debate la defensa de valores clásicos de la izquierda como estrategia para llevar a la gente a identificarse con su modelo de Estado (Navarro, 2016). En muchos mítines, el que fuera líder de los socialistas Pedro Sánchez los reivindicaba como la “raza” de los socialistas tras el intento de apropiación de nuevas formaciones de izquierda como Podemos.

Dicha estrategia no está exenta de dificultades: evitar hablar de modelos propios puede servir de acicate a la derecha para alimentar la idea de que la izquierda no tiene modelo para España; pero también puede evitar el enfrentamiento en un tema en el que, como se ha dicho, existe división y falta de consistencia. La falta de debate hace difícil que puedan alcanzarse acuerdos y consensos, lo que plantea un círculo perverso para la izquierda del que resulta difícil salir bien parada.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Este trabajo está asociado al proyecto “Nacionalismo español: discursos y praxis desde la izquierda, 1982-2008”, financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (Ref. CSO2008-1182 CPOL). Los autores del artículo agradecen los comentarios de los evaluadores anónimos de la revista. También los de Manuel Jiménez Sánchez y Federico Pozo Cuevas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aja, E. (1995). Los principales periodos de desarrollo del Estado Autonómico. *Anuario jurídico de La Rioja*, 2, 121-144.
- Alonso, S., Cabeza, L., Gómez, B. (2013). ¿Dicen los partidos estatales lo mismo en todas las Comunidades Autónomas? (en línea). http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/publicaciones_archivos/b4c2b2fad30ef7fb-

- 7d5f5c2f19907172.pdf, acceso 10 de junio de 2015.
- Álvarez, J. (2001). *Mater dolorosa: la idea de España en el siglo XIX*. Madrid: Taurus.
- Amat, F. (2012). Identidad y cambio institucional: Los efectos de la competición política (en línea). <http://www.falternativas.org/laboratory>, acceso 10 de junio de 2015.
- Astudillo, J. (2010). Una primera aproximación cuantitativa a la descentralización de los partidos de ámbito Estatal en el Estado de las Autonomías: ¿hay diferencias entre el PSOE y el PP? (en línea). <http://www.raco.cat/index.php/REAF/article/view/250683/335541>, acceso 10 de septiembre de 2015.
- Banducci, S., Karp, J. A., Edmund, L. (2004). Framing European institutions: Elite leadership, media coverage and support for European integration. *Manuscrito*, University of Amsterdam, Amsterdam School of Communication Research, ASCoR.
- Barreiro, B., Urquiza-Sancho, I. (2007). Under the Impact of Territorial Reform: The May 2007 Local and Regional Elections in Spain. *South European Society & Politics*, 12 (4), 535-545.
- Béjar, H. (2008). *La dejación de España*. Madrid: Katz.
- Bonet, E., Pérez-Nievas, S., Hierro, M. J. (2010). España en las urnas: territorialización del voto y movilización de la identidad nacional española en las elecciones de 2008. En J. R. Montero y Lago, I. (coord.), *Elecciones Generales 2008* (pp. 331-362). Madrid: CIS.
- Budge, I. (1994). A new spatial theory of party competition: uncertainty, ideology and policy equilibrium viewed comparatively and temporally. *British Journal of Political Science*, (24), 443-467.
- Coffey, A., Atkinson, P. (2003). *Encontrar el sentido a los datos cualitativos*. Colombia: Universidad Nacional de Antioquia.
- Coller, X., Santana, A. (2009). La homogeneidad social de la élite política. Los parlamentarios de los PANE (1980-2005), *Papers*, 92, 29-50.
- Coller, X., Carrillo, A. (2014). Investigar la identidad colectiva. En X. Coller (coord.), *Perspectivas sobre la identidad andaluza. Políticos, intelectuales y ciudadanía* (pp. 11-18). Sevilla: FCEA.
- Coughlin, P. J. (1992). *Probabilistic voting theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Blas, A. (1989). *Sobre el nacionalismo español*. Madrid: CEC.
- De la Quadra-Salcedo, T. (2014). El modelo territorial español treinta y cinco años después. *Documento de trabajo Fundación Alternativas*, 187, 1-59.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper & Row.
- Duverger, M. (1981). *Los partidos políticos*. México: FCE.
- Dyck, R. (1991). Links between federal and provincial parties and party systems. En H. Bakvis (Ed.), *Representation, integration and political parties in Canada* (pp. 129-177). Toronto: Dundurn Press.
- Enelow, J. M., Hinich, M. J. (1984). *The spatial theory of voting*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Entman, R. M. (2007). Framing bias: media in the distribution of power. *Journal of Communication*, 57 (1), 163-173.
- Fernández, A. (2010). *Izquierda y republicanismo. El salto a la refundación*. Madrid: Akal.
- Ferri, E., Ruiz, A. M. (2015). Entre patria y estado: formas de nombrar España. Un recorrido por los discursos programáticos de PSOE y AP-PP entre 1977 y 2011. *Revista Empiria de metodología de ciencias sociales*, 32, 63-84.
- Friese, S. (2012). *Qualitative data analysis with ATLAS.ti*. London: Sage.
- García, M., López, E., Beltrán, M. (1994). *La conciencia nacional y regional en la España de las autonomías*. Madrid: CIS.
- Garea, F., Manetto, F. (2015). El PP ataca la 'ambigüedad' del PSOE en la reforma constitucional (en línea). http://politica.elpais.com/politica/2015/08/10/actualidad/1439233298_573161.html, acceso 14 de octubre de 2015.
- Gómez, B., Cabeza, L., Alonso, S. (2014). Los partidos estatales ante el laberinto autonómico. En F. Pallarés (coord.), *Elecciones autonómicas 2009-2012* (pp. 75-113). Madrid: CIS.
- Grad, H., Martín, L. (2003). 'Civic' and 'ethnic' nationalist discourses in Spanish parliamentary debates. *Journal of Language and Politics*, 2 (1), 31-70.

- Harmel, R., Janda, K. (1994). An Integrated Theory of Party Goals and Party Change. *Journal of Theoretical Politics*, 6 (3), 259-287.
- Hofferbert, R. I., Klingemann, H., Budge, I. (1994). *Parties, policies and democracy*. Boulder, Colorado: Westview Press.
- Huntington, S. P. (1990). *El orden político en las sociedades en cambio*. Buenos Aires: Paidós.
- Jiménez, M., Navarro, L. (2015). Las huellas electorales del nacionalismo español. Identificación territorial y voto en los partidos políticos de ámbito estatal, 1980-2013. *Revista Internacional de Sociología*, 73, 1-20.
- Juliá, S. (1997). *Los socialistas en la política española (1879-1982)*. Madrid: Taurus.
- León, S. (2015). *La financiación autonómica. Claves para entender un (interminable) debate*. Madrid: Alianza Editorial.
- Liñeira, R. (2014). *El Estado de las autonomías en la opinión pública: preferencias, conocimiento y voto*. Madrid: CIS.
- Llamazares, G. (2002). Federalismo en los tiempos del Imperio. En T. Fernández y J. J. Laborda (coord.), *España, ¿cabemos todos?* (pp. 145-58). Madrid: Alianza.
- Madrazo, J. (2005). *Federalismo para convivir*. San Sebastián: Nerea.
- McRoberts, K. (1997). *Misconceiving Canada: the struggle for national unity*. Oxford: Oxford University Press.
- Meguid, B. M. (2005). Competition between unequals: The Role of Mainstream Party Strategy in Niche Party Success. *American Political Science Review*, 99 (3), 347-359.
- Méndez, M. (2004). Federalismo y partidos políticos: los casos de Canadá y España (en línea). <http://www.corteidh.or.cr/tablas/23831.pdf>, acceso 18 de abril de 2016.
- Méndez-Lago, M. (2000). *La estrategia organizativa del Partido Socialista Obrero Español (1975-1996)*. Madrid: CIS.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis. A methods sourcebook*. London: Sage.
- Muñoz, J., Tormos, R. (2013). El apoyo a la independencia en Cataluña: ¿identidad o cálculos económicos? (en línea). http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/publicaciones_archivos/56970156759a894cf0571e9612fa5261.pdf, acceso 2 de febrero de 2015.
- Navarro, L. (2016). La nación evitada. Identidad nacional en España y discursos de élites de izquierda. *Tesis doctoral*. Sevilla: Universidad Pablo de Olavide.
- Pallarés, F., Keating, M. (2003). Multilevel Electoral Competition: Regional Elections and Party Systems in Spain. *European Urban and Regional Studies*, 10 (3), 239-256.
- Panbianco, A. (1988). *Political Parties: Organization and Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pastor, J. (2007). La izquierda de ámbito estatal. Entre el patriotismo constitucional español y el federalismo plurinacional. En C. Taibo (coord.), *Nacionalismo español: esencias, memorias e instituciones* (pp. 193-212). Madrid: Catarata.
- Ramiro, L. (2004). *Cambio y adaptación en la izquierda. La evolución del Partido Comunista de España y de Izquierda Unida (1986-2000)*. Madrid: CIS.
- Riker, W. H. (1986). *The art of political manipulation*. New York: Yale University Press.
- Robertson, D. (1976). *A theory of party competition*. London: John Wiley & Son.
- Ruiz, A. M., Navarro, L., Ferri, E. (2017). Patriotas sociales: la izquierda ante el nacionalismo español. *Papers*. Pendiente de publicación.
- Ruiz, A. M., Ferri, E., Aquino, N. (2014). La comunidad política nacional a través de los programas electorales en las elecciones autonómicas. En F. Pallarés (Ed.), *Elecciones autonómicas 2009-2012* (pp. 115-150). Madrid: CIS.
- Ruiz, J. (2009). Análisis sociológico del discurso: métodos y lógicas (en línea). <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1298/2883>, acceso 21 de mayo de 2015.
- Sánchez Cuenca, I. (2016). *La desfachatez intelectual. Escritores e intelectuales ante la política*. Madrid: Catarata.
- Sánchez Cuenca, I. (1999). The logic of party moderation (en línea). <http://digital.march.es/ceacs-ir/es/fedora/repository/ir%3A4013>, acceso 23 de abril de 2015.

- Seawright, J., Gerring, J. (2008). Case selection techniques in case study research: A menu of qualitative and quantitative options. *Political Research Quarterly*, 61 (2), 294-308.
- Simón, P. (2015). Ciudadanos y Podemos ante los pactos (en línea). http://elpais.com/elpais/2015/03/25/opinion/1427285594_890616.html, acceso 13 de abril de 2015.
- Smiley, D. (1987). *The Federal Condition in Canada*. Toronto: McGraw-Hill Ryerson.
- Solozábal, J. J. (2014). El problema catalán en la crisis del Estado autonómico (en línea). <http://www.revistadelibros.com/discusion/el-problema-catalan-en-la-crisis-del-estado-autonomico>, acceso 1 de abril de 2016.
- Stokes, S. (2001). *Mandates and Democracy. Neoliberalism by Surprise in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Subirats, J. (2007). España como sistema multinivel de gobierno: Logros y frustraciones. Notas para un balance de 25 años (en línea). http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1851-6012007000100002&script=sci_arttext, acceso 2 de mayo de 2016.
- Verge, T. (2009). Las relaciones cambiantes de un partido de ámbito no estatal (PANE) con su partido hermano: el caso de Iniciativa per Catalunya Verds (1987-2008). *Papers*, 9, 227-245.
- Verge, T., Barberà, Ó. (2009). Descentralización y estrategias organizativas: las relaciones especiales entre partidos de ámbito estatal (PAE) y partidos de ámbito no estatal (PANE) en España (en línea). <http://www.icps.cat/archivos/workingpapers/wp281.pdf?noga=1>, acceso 5 de mayo de 2016.
- Wolinetz, S. B. (1991). Party system change: the catch-all thesis revisited. *West European politics*, 13 (1), 113-128.
- asociado en el Departamento de Sociología. Es el presidente del Comité de Investigación práctica sociológica en la Federación Española de Sociología. Recientemente ha publicado los artículos “Las huellas electorales del nacionalismo español. Identificación territorial y voto en los partidos políticos de ámbito estatal, 1980-2013” (*Revista Internacional de Sociología*, vol. 73 (1), enero-abril 2015) y “Patriotas sociales: la izquierda ante el nacionalismo español (*Papers*, pendiente de publicación)” y el manual *Análisis de datos cuantitativos en criminología* (Tecnos, 2013).

Antonia María Ruiz Jiménez (Departamento de Sociología, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla, España) (orcid.org/000-001-9666-946x) es doctora en Ciencias Políticas y de la Administración (UMA, 2002). Profesora titular de Universidad en la UPO, con dos sexenios de investigación reconocidos por la CNEAI, ha publicado diferentes artículos en numerosas revistas con revisión por pares sobre cuestiones relacionadas con la sociología política y el nacionalismo. Entre otros, en los últimos 10 años: REIS (2007), REP (2007), Empiria (2007, 2011, 2015), Anàlise Social (2009), South European Society and Politics (2011, 2015). Su tesis doctoral fue publicada en 2006 como monografía por el Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, y es autora de numerosos capítulos de libros, entre ellos varios de la colección del CIS sobre elecciones generales (2007, 2010) y autonómicas (2014).

Elena Ferri Fuentevilla (orcid.org/0000-0001-6820-3611) es doctora en Sociología Política (2013) y profesora asociada en el Departamento de Sociología de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla, España. Entre sus líneas de investigación destacan el nacionalismo español y la identidad nacional, así como el análisis de las estrategias electorales de los partidos políticos en estados multinivel. Recientemente ha publicado diferentes artículos (*Empiria* 2015, *Papers*, pendiente de publicación) y capítulos de libros (*Fragua* 2013 y colección del CIS, uno en 2014 y otro pendiente de publicación).

NOTAS BIOGRÁFICAS

Luis Navarro Ardoy (orcid.org/0000-0003-4444-5629) es doctor en Sociología por la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla (2016) y profesor

ANEXO I

Tabla 1. Relación de personas entrevistadas por partido político de izquierda, por comunidad autónoma y por perfil político*

Nombre	Partido	CCAA	Cargo
Ana Doblas	IU	Andalucía	Regional, institucional
Inmaculada Nieto	IU	Andalucía	Regional, institucional
Antonio L. Girón	IU	Andalucía	Local, orgánico
Antonio Benjumea	PSOE	Andalucía	Local, orgánico
Carmelo Gómez	PSOE	Andalucía	Regional, institucional
Manuel Jiménez	PSOE	Andalucía	Regional, institucional
Pablo Morterero	PSOE	Andalucía	Local, orgánico
Alex Mañas	ICV	Cataluña	Local, institucional
Arnau Funes	ICV	Cataluña	Local, institucional
Dolors Camat	ICV	Cataluña	Regional, institucional
Hortensia Grau	ICV	Cataluña	Regional, institucional
Alfonso Salmerón	EUiA	Cataluña	Local, institucional
Joan Josep Nuet	EUiA	Cataluña	Regional, institucional
Cristóbal González	PSC	Cataluña	Local, orgánico
Ernest Maragall	PSC	Cataluña	Regional, institucional
Joaquim Nadal	PSC	Cataluña	Regional, institucional
Abel Losada	PSdeG	Galicia	Regional, institucional
Beatriz Sestayo	PSdeG	Galicia	Regional, institucional
Mar Barcón	PSdeG	Galicia	Local, orgánico
Ceferino Díaz	PSdeG	Galicia	Regional, institucional
Francisco Cerviño	PSdeG	Galicia	Regional, institucional
Ángel Pérez	IU	Madrid	Local, orgánico
Gregorio Gordo	IU	Madrid	Regional, institucional
Jordi Escuer	IU	Madrid	Local, orgánico
Libertad Martínez	IU	Madrid	Regional, institucional
Gloria Mora	PSOE	Madrid	Local, orgánico
Isabel López del Arco	PSOE	Madrid	Local, orgánico
Jesús Barranco	PSOE	Madrid	Local, orgánico
Joaquín Leguina	PSOE	Madrid	Local, orgánico
Nicolás Rodríguez	PSOE	Madrid	Local, orgánico

* Datos referidos a 2012, año de realización de las entrevistas.

Las redes de la elite académica de la Sociología

The Academic Elite Network of Sociology

Julián Cárdenas

Lateinamerika-Institut. Freie Universität Berlin, Alemania / **Germany**

julian.cardenash@gmail.com

Recibido / Received: 16/09/2015

Aceptado / Accepted: 29/08/2016

RESUMEN

El análisis de las redes de las elites es una manera de entender las dinámicas sociales que ocurren en una sociedad, incluso las de la vida académica y la Sociología. El presente artículo analiza las redes personales que tejieron los sociólogos más reconocidos y citados, la elite académica de la Sociología. Los resultados muestran que la elite académica de la Sociología está conectada por vínculos débiles y que las universidades y los comités editoriales de las revistas científicas son centros de conexión de la elite. Para finalizar, se discuten las implicaciones sobre cómo se construye la ciencia a partir de las redes personales de la elite académica y el papel de las elites académicas en la disciplina.

Palabras clave: Elite académica, análisis de redes, redes personales, Sociología, vínculos débiles

ABSTRACT

The analysis of elite networks is a way of understanding the social dynamics in a society, including the ones in academia and Sociology. This article analyzes the personal networks of the most famous and cited sociologists, the academic elite of Sociology. The results show that weak ties connect the academic elite of Sociology and that universities and editorial committees of scientific journals are the hubs of the elite. Finally, I discuss how science is built from academic elite personal networks and the role of academic elites in the discipline.

Keywords: *Academic elite, network analysis, personal networks, Sociology, weak ties*

*Autor para correspondencia / *Corresponding author:* Julián Cárdenas. Lateinamerika-Institut, Freie Universität Berlin. Boltzmannstr. 1, 14195 Berlin, Alemania

Sugerencia de cita / Suggested citation: Cárdenas, J. (2017). **Las redes de la elite académica de la Sociología.** *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 69-84.

(<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2016.4>)

INTRODUCCIÓN

El análisis de las elites ha servido para comprender las sociedades y sus dinámicas. Gran parte de los principales teóricos de la Sociología han puesto a las elites en el centro de sus observaciones para teorizar los procesos sociales. Max Weber señalaba como la opresión de los Junkers, patriarcas nobles propietarios de tierras en Prusia, provocó la emigración de los campesinos a las ciudades, lo cual contribuye a explicar el cambio del feudalismo al capitalismo (Weber, 1998). Karl Marx situaba a la clase capitalista como responsable de la extracción de las plusvalías al trabajo de la clase obrera. El sistema de acumulación del capital no se entiende sin esta minoría propietaria (Marx *et al.*, 1984). Wright Mills analizó empíricamente a las elites económicas, políticas y militares para señalar que la voluntad de estos grupos interrelacionados condiciona los designios y visiones de la sociedad (Mills, 1956). Incluso, Pierre Bourdieu explicaba cómo la cultura de las elites se traslada a las escuelas y provoca la desigualdad entre los estudiantes burgueses y no-burgueses, y la reproducción de un sistema que lleva a las personas no-burguesas a reproducir valores de la elite (Bourdieu, 1998).

Los teóricos clásicos de la corriente elitista señalaban que estas minorías selectas tenían formas de organización superior (Mosca, 1939) y formaban comunidades unidas (Hunter, 1953). Las redes personales creadas por las múltiples pertenencias de los miembros de la elite a instituciones económicas, políticas, militares y sociales les otorga una posición estructural dominante y de poder, indicaban Domhoff (1967) y Mills (1956). En estudios más contemporáneos, la unidad o cohesión de las elites no se ha dado por sentada y se ha analizado si las elites forman redes cohesionadas o dispersas, sobre todo entre las elites empresariales (Cárdenas, 2016a) y políticas (Farkas, 2012). Sin embargo, poco se ha estudiado la organización interna de las elites académicas, y menos aún de la elite de la Sociología.

La elite académica de una disciplina son aquellas personas que por las citas de sus obras y el reconocimiento de sus trabajos tienen una

enorme influencia social más allá de su propio ámbito. El concepto de elite académica es muy poco utilizado, lo cual ha dejado el estudio de la estructura de poder de los académicos más citados o visibles en segundo plano. Solo 18 publicaciones hacen referencia en su título, resumen o palabras claves a las elites académicas en una revisión realizada en Web of Science (Thomson Reuters 2016).¹ Obviamente hay amplia literatura sobre qué dijeron los principales autores de una disciplina, sobre sus carreras profesionales, influencia académica y social, vidas personales, e incluso redes de conocimiento.² Pero hay un vacío en cuanto a las redes personales que establecieron los más reconocidos académicos de una disciplina y sobre el grado de unión o fragmentación entre ellos. El análisis de las redes personales de los académicos más reconocidos y de la red completa que configuran es útil para averiguar cómo se estructura la elite académica y discutir qué impactos tiene sobre la ciencia y la disciplina.

Las redes son uno de los aspectos más recurrentes de ser investigados al analizar las elites ya que revelan la organización social de las elites y permiten discutir sobre todo el sistema social al que las elites influyen, incluso si se trata de las redes de una elite académica. Por ejemplo, los estudios sobre redes científicas a partir del análisis de coautorías o citas bibliográficas han mostrado la emergencia de comunidades cohesionadas (a veces denominadas colegios invisibles) y cómo las disciplinas y profesiones evolucionan a partir de estas redes y comunidades científicas (Molina *et al.*, 2002; Velez-Cuartas *et al.*, 2015). En disciplinas como la Sociología donde se reclaman aperturas públicas (Burawoy, 2005), redefiniciones programáticas (Boyns y Fletcher, 2005) y mayor corporativización (Pérez Yruela, 2007), el análisis de las redes de la elite académica puede generar nuevas ideas y reflexiones sobre la disciplina. Por tanto, el presente artículo analiza las redes personales de la elite académica de la So-

1 Búsqueda de los términos “academic elites” y “academic elite”.

2 Véase Oltra *et al.*, 2004 para consultar la vida y obra de los principales sociólogos.

ciología para averiguar si sus miembros estaban conectados entre sí y cuáles son los espacios comunes de esta elite. Este análisis nos permitirá discutir sobre cómo se construye la ciencia y el papel de las elites en la disciplina.

ELITE ACADÉMICA DE LA SOCIOLOGÍA

De todas las disciplinas donde se erigen elites académicas, la Sociología presenta una serie de particularidades que hacen interesante su análisis. En primer lugar, los autores de Sociología son de los más citados en las humanidades y ciencias sociales. El análisis de los autores de libros más citados en 2007 en la rama de las Humanidades, basado en datos de ISI Thomson Reuters, es revelador: 7 de los 10 autores más citados en artículos científicos y libros en Humanidades son sociólogos.³ Esta enorme aplicación científica contrasta con los problemas que afronta la profesión de sociólogo/a: desconocimiento externo, falta de identidad de los profesionales hacia la disciplina (Boyns y Fletcher, 2005) e inestabilidad laboral de muchos graduados (Rubinich y Beltrán, 2010; Vaccarezza, 2007). Por tanto, la Sociología puede encontrarse en una situación de alta distancia social entre los académicos más citados y reconocidos, y el resto de población graduada en Sociología.

En segundo lugar, algunas investigaciones han apuntado mecanismos de desarrollo de la Sociología como la *sociología pública* —trascender el ámbito académico y hacer la ciencia más abierta al público— (Burawoy, 2005; Jeffries, 2009; Kalleberg, 2005), pero estas ideas han estado más centradas en aspectos programáticos que en la organización de la disciplina. Para emprender estas acciones de difusión y apertura podría ser útil identificar cuáles son los espacios centrales de interconexión de la elite académica de la Sociología para ser usados como base en el desarro-

llo de la profesión. Las aperturas públicas suelen necesitar previamente organizaciones internas, y también implicación de las elites.

La Sociología también tiene su elite académica. Aunque siempre es complicado y polémico delimitar quiénes forman parte de la elite y quiénes no, la elite académica de la Sociología está compuesta por aquellos sociólogos altamente reconocidos y que sus obras han sido ampliamente citadas. Se les considera elite porque sus trabajos han tenido una enorme influencia, tanto en la disciplina como fuera de ella, y han generado un alto impacto en la ciencia y la sociedad. La selección de los miembros de la elite académica de la Sociología se realizó mediante la consulta de rankings sobre los autores de Sociología más citados desde la publicación de sus obras al año 2014 (Scholar Google, 2014) y 2013 (Thomson Reuters, 2013), y repetidas entrevistas a expertos —profesores e investigadores de Sociología en diversos países. Las entrevistas consistían en una simple pregunta: quiénes considera que son los sociólogos más reconocidos y con más influencia. Los criterios para ser considerados elite académica es que fueran muy citados y también reconocidos por los expertos.⁴

Como una de nuestras inquietudes es saber si estaban conectados o compartían espacios comunes, en el presente artículo se decidió analizar a la elite académica contemporánea y no incluir sociólogos considerados clásicos como Marx, Weber o Durkheim debido a que es más improbable que tuvieran contacto o compartieran lugares de posible interacción al vivir en épocas muy diferentes. Aun así, hay sociólogos contemporáneos que no compartieron los mismos años de vida, pero sí vivieron en el siglo xx, y por tanto los espacios de socialización del conocimiento o de interacción sí pueden existir. La selección final incluye 17 sociólogos que por el reconocimiento de sus teorías, la citación de sus obras y el impacto de sus trabajos son considerados la elite académica:

3 Foucault, Bourdieu, Giddens, Goffman, Habermas, Weber y Latour. El resto de autores en el ranking de los más citados en Humanidades lo completan dos filósofos, Derrida y Butler, y un psicólogo, Bandura (Times Higher Education, 2009)

4 Existen algunos autores que eran muy citados, como William J. Wilson, pero no fueron reconocidos por los expertos consultados. Por tanto, se decidió quitarlos de la lista de los más reconocidos y citados.

Mark Granovetter, Pierre Bourdieu, Saskia Sassen, Ulrich Beck, Jurgen Habermas, Manuel Castells, Luc Boltanski, Walter Powell, Ralf Dahrendorf, Anthony Giddens, Zygmunt Bauman, Robert Merton, Erving Goffman, James Coleman, Talcott Parsons, Wright Mills y Robert Putnam. El orden no indica ninguna clasificación o ranking. Aunque algunos también han desarrollado carrera en otras disciplinas como filosofía o psicología, todos ellos han estudiado e impartido lecciones de Sociología. Posiblemente puede faltar alguno en opinión del lector, pero comprende una muestra de los autores de Sociología más reconocidos y citados.

LAS REDES DE LA ELITE ACADÉMICA

El análisis de redes ha catapultado los estudios sobre la elite. El análisis de redes es una aproximación teórica y metodológica que estudia directamente las relaciones sociales con el objetivo de hacer visible la estructura social. En el análisis de redes la estructura social es entendida y operacionalizada como una red, un conjunto de relaciones entre actores (Rodríguez, 2005; Scott, 1991; Wellman, 1988;). Las características distintivas del análisis de redes de hacer visible lo oculto y mostrar las estructuras del poder existentes ha atraído a los investigadores interesados en las elites. Por ejemplo, el análisis de redes de directivos compartidos entre organizaciones (*interlocking directorates*) ha permitido avanzar en el conocimiento de las elites y descubrir que unos pocos directivos centrales tienen control sobre gran parte del sector empresarial y actúan colectivamente (Useem, 1984), que se forman bloques de poder por el movimiento de altos cargos políticos a la empresa privada (Heemskerk *et al.*, 2012; Juste, 2016), que ha emergido una clase propietaria transnacional (Murray y Scott, 2012), y que las elites empresariales expanden sus dominios a sectores sociales como ONGs, fundaciones (Marquis *et al.*, 2011) y universidades (Pusser *et al.*, 2006).

El análisis de cómo se conectan las elites empresariales y políticas ha señalado que las redes personales son enormemente relevadoras de

la estructuración social y con gran influencia en el diseño de políticas y sociedades. La discusión entre elitistas y pluralistas durante las décadas 1960 y 1970 estaba basada en datos sobre las relaciones formales e informales de los que ocupaban posiciones de poder (Dahl, 1961; Domhoff, 1967, 1975). Las teorizaciones sobre el reclutamiento de las elites políticas en México se han demostrado a partir de los enlaces personales entre sus miembros y la importancia de los conectores (Camp, 2006). El análisis de las redes personales de la elite recoge información sobre sus contactos, organizaciones de pertenencia y ocupación de espacios de poder, por lo que permite construir mapas sobre cómo se organiza la elite y hasta que punto están conectados.

El estudio de las redes personales permite unir los niveles micro y meso ya que simultáneamente se estudian interacciones de un actor con personas, organizaciones e instituciones, y se infieren estructuras subyacentes (Molina, 2005). Existen dos grandes tradiciones en el análisis de redes: la aproximación sociocéntrica y egocéntrica. La aproximación egocéntrica parte de analizar las conexiones de un actor (*ego*) con sus conocidos (*alters*) a partir de determinados indicadores relacionales. La aproximación sociocéntrica parte de analizar las conexiones entre un grupo de actores (Rodríguez, 2005). La mayoría de los análisis de redes personales se centran en estudiar solo las redes egocéntricas (Ramos-Vidal *et al.*, 2014), aunque también es posible unir varias redes egocéntricas para formar una red completa y analizarla. Diversos estudios han aplicado, primero, un análisis de las redes egocéntricas de una muestra de egos, para posteriormente construir una red sociocéntrica con la que identificar *alters* conectores y medir el nivel de cohesión la red completa (Aguilar y Molina, 2004; Gómez-Mestre *et al.*, 2012).

Los estudios sobre redes han crecido exponencialmente en las últimas décadas. Entre el 2000 y 2014, los artículos que tienen la palabra clave *social network analysis*, pasan de 14 a 838 (Cárdenas, 2016b). Ha contribuido a esta popularidad que se hayan mostrado los enormes impactos de las relaciones sociales en la explicación de comportamientos, inclusive en el sector académico y

profesional. Por ejemplo, Dobrow y Higgins (2005) muestran que cuanto más variadas y diferentes son las personas que componen la red profesional, más clara es la identidad profesional; y que si los contactos que tenemos no se conocen entre sí, también es más clara la identidad profesional. Otros estudios han mostrado que las redes sociales, tanto de personas como de organizaciones, tienen un impacto positivo en la búsqueda de empleo (Granovetter, 1974; Yakubovich, 2005), en recibir asesoría técnica en el trabajo (Constant *et al.*, 1996), transferir conocimiento (Levin y Cross, 2004), creatividad (Perry-Smith y Shalley, 2003), innovación organizacional (Ruef, 2002); estatus (Lin, 1999), reconocimiento público (Edwards y McCarthy, 2004; Laurian, 2003) y acción colectiva (Granovetter, 1983; Macy, 1991). Específicamente, estos análisis han destacado la relevancia de los vínculos débiles.

LA TEORÍA DE LAS REDES DE VÍNCULOS DÉBILES

La teoría de los vínculos débiles es de las teorías más empleadas en los análisis de redes para explicar la organización social y las consecuencias de las redes. Mark Granovetter teorizó y demostró que los vínculos débiles —relaciones sociales de baja intensidad, menos dedicación de tiempo, distantes o indirectas— son enormemente útiles en la vida laboral debido a que proveen información no redundante y promueven la integración de los diversos *cliques* o círculos íntimos. En cambio, los vínculos fuertes —relaciones sociales de alta intensidad, alta inversión de tiempo, íntimas y directas— son poco informativos ya que la información que circula en nuestros círculos íntimos es redundante y homogénea. La información que nuestros familiares o amigos cercanos pueden darnos o ya la sabemos por nosotros mismos o es reiterativa debido a que frecuentamos los mismos lugares (Granovetter, 1973; 1974; 1983).

Los vínculos fuertes, por ejemplo, la relación padre-hijo, marido-mujer, hermano-hermana, o cualquier lazo social directo que implique compartir mucho tiempo juntos y cercanía, tienden a proveer recursos de afecto, seguridad y confianza.

Pero estos vínculos fuertes son poco útiles para propósitos de difusión de ideas u obtención de nueva información. En cambio, los vínculos débiles, por ejemplo, la relación entre desconocidos, amigos de amigos, o lazos sociales de baja carga emocional, no-íntimos, distantes e indirectos tienden a proveer recursos de información nueva y heterogénea, y permiten que la información fluya entre grupos o pandillas. Por tanto, los vínculos débiles son útiles para integrar diversos grupos y formar sociedad (Granovetter, 1974; 1983).

¿Están conectados entre sí los principales sociólogos contemporáneos mediante vínculos débiles? ¿Están integrados en una red conectada o bien están dispersos según escuelas de pensamiento o lugares de residencia? Mediante el análisis de redes, identificaremos si la elite académica de la Sociología forma una red conectada o bien fragmentada, y si están conectados entre ellos por vínculos fuertes, débiles o no lo están. El único precedente fue realizado por (Oltra *et al.*, 2004) que graficaron las relaciones de diversos pensadores clásicos y contemporáneos de la Sociología, donde se aprecia la conexión de varios de los grandes teóricos, aunque sin especificar el tipo, intensidad o lugar de la relación.

INDICADORES Y DATOS

Las redes personales de la elite académica contemporánea de la Sociología son las personas con las que se relacionan, las organizaciones a las que pertenecen y las adscripciones institucionales que poseen. Primero identificamos y analizamos las redes egocéntricas de cada sociólogo —con qué personas se relacionó, a qué organizaciones perteneció, a qué instituciones está adscrito— y posteriormente unimos las diversas redes egocéntricas para obtener una red socio-céntrica de posibles conexiones entre los actores seleccionados. Al transformar un conjunto separado de redes egocéntricas de afiliación a una red completa adyacente, podemos estudiar la conectividad global y la centralidad de los actores. La unión de las redes personales permite analizar la conectividad-dispersión de la red de un grupo o

colectivo determinado, y los actores claves por ser conectores.

Aunque es imposible recopilar todas las relaciones personales que los principales sociólogos mantuvieron durante su vida, mediante el análisis de las biografías podemos identificar parte de sus vínculos personales con personajes reconocidos, pertenencias organizacionales y adscripciones institucionales. Las redes personales de los grandes sociólogos son estudiadas mediante los siguientes indicadores relacionales: 1) personas con las que escribió algún artículo o libro, 2) colegas o profesores que tuvo, 3) universidades donde estudió, 4) universidades donde trabajó, 5) revistas donde fue editor o perteneció al comité editorial, 6) universidades donde es honoris causa, y 7) comités u organismos donde es asesor. Estos indicadores incluyen la posibilidad de lazos directos o mediados a través de la pertenencia a organizaciones en común. Casi todos los indicadores hacen referencia al ámbito académico, ya que la información sobre sus pertenencias en otros ámbitos no estuvo disponible para toda la muestra.

El análisis de estas redes personales señala el tamaño y conexión de los sociólogos. Si las redes son de gran tamaño porque el académico escribió con muchas personas, perteneció a muchas universidades como estudiante o profesor, y está adscrito a varias instituciones indica alta inversión en redes. Si, además, los miembros de la elite académica de la Sociología están conectados entre sí indicará que están integrados en una red. Posteriormente, para saber si se conectan por redes de vínculos fuertes o débiles analizamos dos indicadores: distancia e intensidad. Si están conectados directamente (distancia 1) sugiere vínculo fuerte entre ellos ya que se conocen de manera cercana y han compartido juntos considerable tiempo. Si, en cambio, están conectados indirectamente (distancia mayor a 1) a través de terceras personas, organizaciones o instituciones es indicativo que están conectados a través de vínculos débiles (amigo de un amigo, conocidos por pertenecer a la misma organización o institución). Si tienen relaciones intensas o dobles, es decir, que se conocen como profesor-alumno o

colegas de trabajo y además escriben juntos, será indicativo de vínculo fuerte.

Toda la información fue recogida mediante las biografías disponibles: páginas web de las respectivas universidades, páginas personales y webs especializadas.⁵ Para alcanzar mayor validación, la información recolectada fue cruzada entre sí. En el caso de la variable coautorías los datos obtenidos fueron comprobados en buscadores bibliográficos. Se realizaron búsquedas en diversos idiomas para alcanzar mayor cobertura de información: español, inglés, alemán y francés. Debido a que son personas altamente reconocidas dentro del campo de la Sociología, la información estuvo disponible sin excesiva dificultad.

ANÁLISIS

El análisis de las redes personales de la elite académica de la Sociología se realiza en dos grandes fases. En la primera fase, se describe de forma individual la red egocéntrica de cada sociólogo. En la segunda fase, se unen todas las redes egocéntricas de los sociólogos para analizar si forman una red conectada o fragmentada, si los sociólogos están relacionados directa o indirectamente, si tienen relaciones intensas o no, y quiénes son los actores conectores en la red. Se usó el programa informático UCINET 6 y su aplicación gráfica Net-Draw (Borgatti *et al.*, 2002).

ANÁLISIS DE LAS REDES EGOCÉNTRICAS

Los sociólogos de la elite son *ego*, y las personas, organizaciones o instituciones con las que tiene relación son *alters*. La Tabla 1 resume el tamaño de cada red personal y los respectivos tamaños en cada indicador relacional. El tamaño hace referencia al número de actores conectados. Veamos varios ejemplos de las redes personales de los principales sociólogos.

5 Puede consultar las fuentes de información en: <http://wp.me/a3PDpy-9Q> y descargar la base de datos en: <http://wp.me/a3PDpy-bL>

Tabla 1. Tamaño de las redes personales de los sociólogos según indicador relacional

	*COA	COL	UES	UTR	REV	UHC	CAS	Total
Luc Boltanski	11	13	1	1	1	0	0	26**
Pierre Bourdieu	5	2	1	5	1	0	0	14
Saskia Sassen	0	1	5	5	5	8	0	24
Ulrich Beck	10	1	2	8	2	7	4	32**
Jurgen Habermas	0	22	5	6	0	0	2	33
Anthony Giddens	0	1	4	4	2	0	0	11
Mark Granovetter	17	12	2	8	12	2	10	59**
James Coleman	16	4	2	3	2	0	8	35
Robert Putnam	8	2	3	4	0	5	11	33
Zygmunt Bauman	5	3	2	4	0	0	0	13**
Wright Mills	3	3	2	4	5	0	0	16**
Robert Merton	0	8	1	6	0	10	3	27**
Erving Goffman	6	4	3	3	6	0	3	24**
Manuel Castells	16	0	4	30	22	18	11	99**
Walter W. Powell	8	1	0	2	2	1	1	15
Ralf Dahrendorf	0	0	1	4	0	0	2	7
Talcott Parsons	10	35	3	2	0	0	2	51**

Fuente: Elaboración propia

*COA: personas con las que escribió algún libro o artículo; COL: colegas o profesores que tuvo; UES: universidades donde estudió; UTR: universidades o centros donde trabajó; REV: revistas donde fue parte del comité editorial; UHC: universidades donde es honoris causa; CAS: comités u organismos donde fue asesor.

**El tamaño total de la red egocéntrica total en estas ocasiones no es el igual al sumatorio de las diferentes redes egocéntricas porque hay relaciones dobles. Por ejemplo, la red personal de Jurgen Habermas tiene un tamaño total de 33 actores, pero la suma en cada uno de los indicadores es 35. Esta diferencia se explica porque tiene una relación doble con University of Marburg y también con Goethe Institute Frankfurt ya que estudió y trabajó en ambas organizaciones.

La red personal de Pierre Bourdieu tiene un tamaño de 14 actores (Figura 1). Escribió libros o artículos con cinco personas, uno de ellos Luc Boltanski. Bourdieu fue alumno de Louis Althusser y colega de Raymond Aron. Estudió en École Normale Supérieure (ENS) y trabajó en diversas universida-

des: College de France, Faculté des Lettres d'Alger, Université de Paris, Université de Lille y École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS). Además, Pierre Bourdieu fue fundador y miembro del comité editorial de la revista Actes de la Recherche en Sciences Sociales.

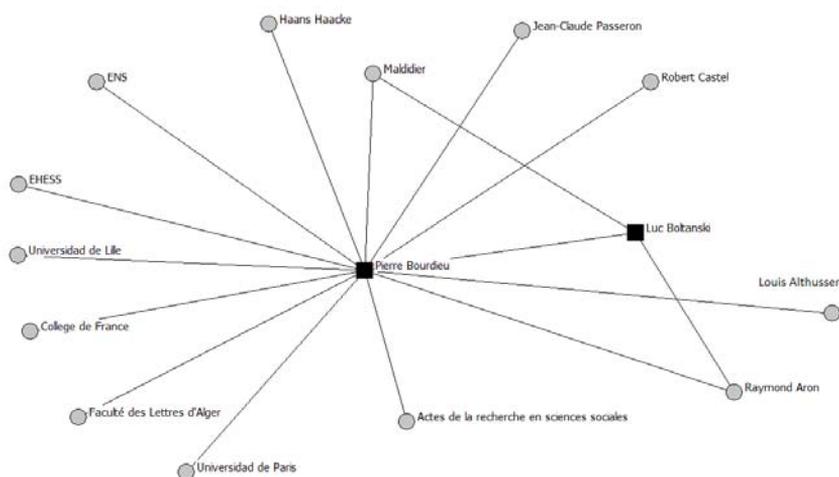


Figura 1. Red personal de Pierre Bourdieu

La red personal de Manuel Castells tiene un tamaño de 99 actores. Realizó obras en coautoría con 16 personas, estudió en 4 universidades, entre las que se encuentran la EHESS, donde había sido profesor y director Pierre Bourdieu, y University of Wisconsin-Madison donde estudió Wright Mills. Manuel Castells ha impartido clases en 30 universidades diferentes, entre ellas la Université de Paris donde también trabajó Pierre Bourdieu, University of Cambridge donde trabajó Anthony Giddens, The New School University of New York donde fue profesor Jürgen Habermas, y Oxford University donde impartió lecciones Ralf Dahrendorf y fue honoris causa Robert Merton. El sociólogo español Manuel Castells es miembro del comité editorial de 22 revistas, entre ellas *Urban Anthropology*, donde también se sienta Saskia Sassen. Además, Manuel Castells es doctor honoris causa de 18 universidades, y pertenece a 11 organismos asesores. La red personal de Manuel Castells es amplia, heterogénea y le permite conectarse con varios sociólogos contemporáneos reconocidos.

El sociólogo y filósofo Jürgen Habermas tiene una red personal compuesta por 33 actores entre personas y organizaciones. Fue compañero de trabajo o estudio de 22 personas: fue alumno de Theodoro Adorno, colega y amigo de Jacques Derrida, profesor de Klaus Heder y compartió tertulias

con Joseph Ratzinger, entre otros. Jürgen Habermas estudió en 5 universidades y trabajó en 6, entre ellas: The New School University of New York como Manuel Castells, Northwestern University donde coincide con el sociólogo norteamericano Mark Granovetter, y Heidelberg University donde también estudió el sociólogo Talcott Parsons. El profesor Jürgen Habermas es miembro de la Academia Americana de las Artes y las Ciencias, como también lo fue Robert Merton, James Coleman y Robert Putnam. Además, Jürgen Habermas es miembro honorífico de la fundación alemana para la investigación científica, Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), de la que también fue miembro el sociólogo Ulrich Beck.

La red egocéntrica de Ulrich Beck está compuesta por 32 actores. Además de ser miembro de la fundación alemana para la investigación científica, Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG) como Jürgen Habermas, fue miembro del comité editorial de la revista *British Journal of Sociology*, donde coincide con Saskia Sassen y Anthony Giddens. Ulrich Beck fue doctor honoris causa por la Universidad de Buenos Aires, lugar donde estudió Filosofía y Ciencia Política Saskia Sassen. Además, compartió lugar de empleo en London School of Economics con Anthony Giddens, y también escribieron juntos la obra *Reflexive Modernization* (1994) con Scott Lash.

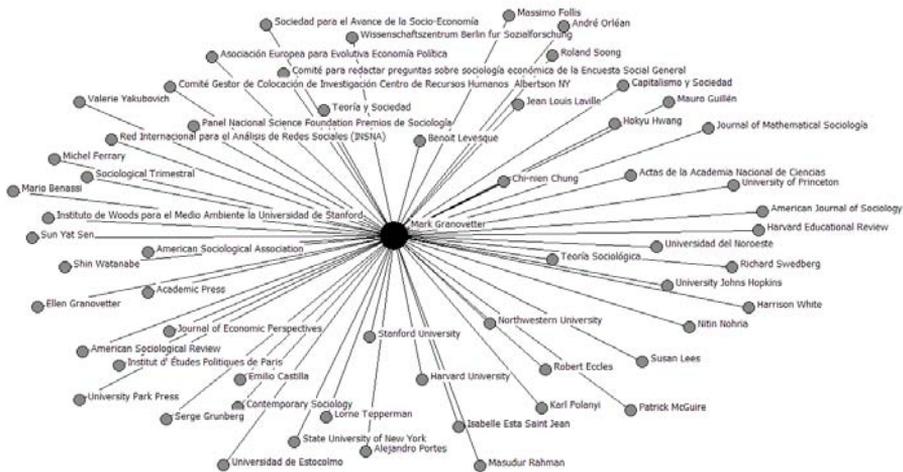


Figura 2. Red personal de Mark Granovetter

El sociólogo Mark Granovetter, que se hizo famoso por la teoría de la fortaleza de los vínculos débiles y la inserción en redes sociales, tiene una red personal que le conecta con otros sociólogos de la elite académica. Su red personal tiene un tamaño de 59 actores (Figura 2). Entre sus múltiples interacciones, destaca por conectarlo a otros sociólogos, su pertenencia al comité editorial de la *American Sociological Review* (1996-1998) donde estuvieron Wright Mills, Erving Goffman y Walter Powell. Aunque no coincidieron en el mismo tiempo, sí fue un espacio de socialización de conocimiento en común. Mark Granovetter estudió en Harvard University donde fueron profesores los sociólogos Robert Merton, Talcott Parsons y Robert Putnam, y donde estudió también Saskia Sassen. Mark Granovetter es profesor de Stanford University donde también lo es Walter Powell, y donde lo fue James Coleman.

ANÁLISIS DE LA RED SOCIOCÉNTRICA

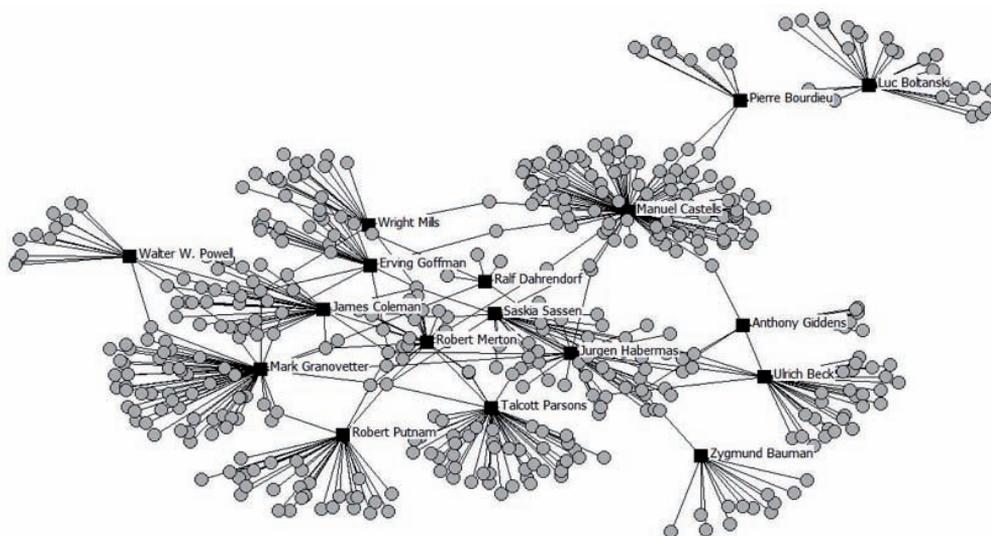
Una vez analizadas las redes egocéntricas por separado, el siguiente paso es unir las para analizar la red sociocéntrica de la elite académica, y así comprobar la conectividad o dispersión de la red, las relaciones directas o indirectas entre los sociólogos, y la posición clave de algunos actores en la red por

ser conectores.⁶ La unión de las redes egocéntricas en una red sociocéntrica puede visualizarse en la Figura 3. Los nodos representados como cuadrados negros indican los sociólogos de la elite (*egos*), los círculos grises son los actores con los que tienen relación (*alters*) y las líneas indican relación por alguno de los indicadores relacionales. Llama la atención que se trata de una red conectada, es decir, que los grandes sociólogos contemporáneos están todos vinculados entre sí. Si extraemos de la red todos aquellos *alters* que no son nexos entre los sociólogos analizados, obtenemos la red de los sociólogos y los actores que actúan de conectores, véase Figura 4.⁷ Esta red de sociólogos y los actores que actúan de conectores entre ellos es la que analizamos en más detalle para comprobar si forman un solo componente, si están conectados entre sí de forma directa (a 1 paso de distancia) o indirecta

6 Aunque inicialmente se trata de una red con vínculos dirigidos (asimétricos), transformamos la red para que todos los vínculos sean no-dirigidos (simétricos) ya que se trata de relaciones de conocimiento y pertenencia, lo que implica reciprocidad.

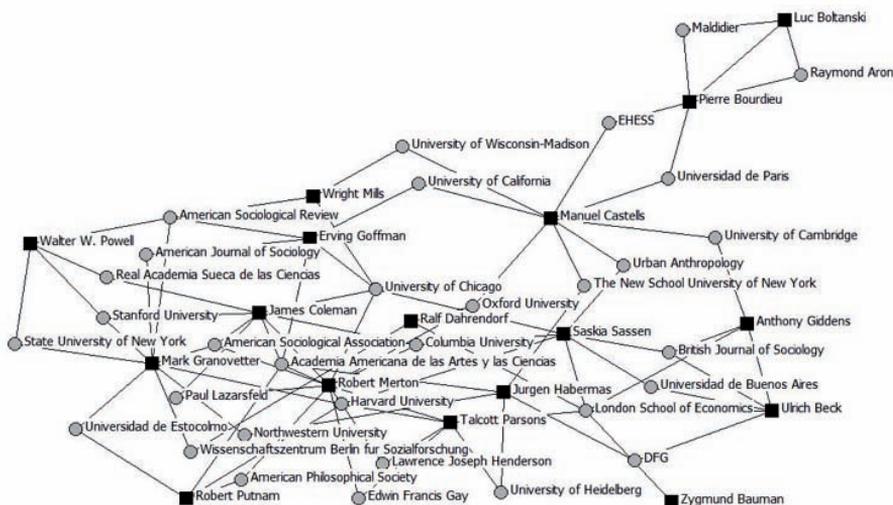
7 Esta red es obtenido tras eliminar a los actores (*alters*) con grado 1 (*pendants* en la terminología de análisis de redes). El grado es un indicador relacional que mide el número de enlaces de un actor.

(a más de 1 paso de distancia), si tienen relaciones intensas (grado mayor o igual a 2) y para averiguar quiénes son los conectores (*alters* con mayor grado).



Nota: Cuadrado negro: *ego*; círculo gris: *alters*; líneas: relación

Figura 3. Red completa de las redes personales de los principales sociólogos



Nota: Cuadrado negro: *ego*; círculo gris: *alters*; líneas: relación

Figura 4. Red completa de las redes personales de los principales sociólogos, extrayendo los actores que no unen dos nodos (grado 1, *pendants*)

realizaron juntos una publicación; James Coleman que fue alumno de Robert Merton; y Talcott Parsons que fue profesor de Robert Merton. Es posible que los sociólogos analizados hayan coincidido en conferencias, asociaciones o comités de tesis, pero no se conectan por un vínculo fuerte al no tener un contacto que implique cercanía e inversión de tiempo elevada.

El análisis de la intensidad según el grado indica el número de enlaces entre los actores (Scott, 1991). En la Figura 5 se han seleccionado solo las relaciones intensas (de grado 2 o más) y muestra que hay pocas relaciones dobles. Por ejemplo, Mark Granovetter tiene relación doble o intensa con Harvard University porque estudió y trabajó en esta universidad; Zygmunt Bauman recibió y dio clases en la Universidad de Varsovia; Ulrich Beck estuvo casado con Elisabeth Beck Gernsheim y también escribieron juntos un libro. Hay 18 relaciones intensas o dobles de un total de 517 relaciones existentes, solo un 3,5%. Y solo hay una relación directa y también intensa entre los 17 sociólogos estudiados, el vínculo entre Pierre Bourdieu y Luc Boltanski. Por tanto, la mayoría de los grandes sociólogos se conectan mediante vínculos débiles entre sí, relaciones no intensas e indirectas.

Todos los sociólogos de la elite pueden conectarse entre sí por algún camino, están sobre todo conectados indirectamente. Mediante el análisis del grado, número de conexiones de un actor, identificamos a los *alters* más centrales.⁹ Los actores que actúan de principales conectores (*alters* con mayor grado) son universidades: Harvard University (grado 6, es decir, 6 sociólogos asistieron como estudiantes o profesores), London School of Economics (grado 6), University of Chicago (grado 5), Columbia University (grado 3). Incluso para conectar a sociólogos de diverso origen e idioma, los espacios de conexión son universidades: Pierre Bourdieu (Francia) está vinculado indirectamente con Manuel Castells (España) por la pertenencia a

la Université de Paris y EHESS, Jürgen Habermas (Alemania) y Talcott Parsons (EEUU) a través de Heidelberg University, Zygmunt Bauman (Polonia) y Saskia Sassen (Holanda) a través de London School of Economics. También comités editoriales y asociaciones institucionales actúan como espacios de encuentro y conexión entre los grandes sociólogos: *British Journal of Sociology* (grado 3), *American Sociological Review* (grado 4), *American Sociological Association* (grado 4) o Academia Americana de las Artes y las Ciencias (grado 5).

Por tanto, al analizar las redes personales de la elite académica de la Sociología descubrimos que: 1) los sociólogos contemporáneos más reconocidos están conectados entre sí, 2) de manera indirecta a través de algún actor intermedio, y 3) en la mayoría de los casos estos actores intermedios son organizaciones universitarias y comités editoriales. La elite académica de la Sociología está unida mediante vínculos débiles organizacionales.

CONCLUSIONES

La relevancia de las redes personales de la elite académica de la Sociología no está en el tamaño sino en la conexión entre sí, lo cual permite formar una red conectada y compartir espacios de prestigio y de socialización del conocimiento. Los vínculos débiles, además de proveer información nueva y heterogénea, son mecanismos para formar grandes sociedades, como señala Granovetter (1983; 1973). Esta conexión de la elite puede ayudar a entender cómo las universidades son los centros principales de generación de prestigio profesional, cómo se han construido teorías, y tal vez cómo se podría mejorar la disciplina implicando a las elites.

Las universidades, ya sean de estudio o trabajo, son los espacios de interacción y encuentro entre los sociólogos más reconocidos. Algunos puede que no se conocieran ni se vieran nunca personalmente pero si compartieron lugares de conocimiento y difusión de ideas. Por tanto, las innovaciones o ideas creadas por estos sociólogos fueron divulgadas y transmitidas por sus redes personales. Por un lado, las universidades ganan prestigio en la disciplina por acoger a estos sociólogos famosos, y por otro

9 Dicomotizamos la red sociocéntrica (transformarla en 1-relación; 0-no hay relación) para excluir las relaciones intensas (grado de 2 o más) a la hora de calcular el grado de los *alters*.

lado, estos sociólogos adquieren mayores credenciales por trabajar en lugares compartidos por otros sociólogos destacados. La elite de la Sociología crece dispersa pero se centraliza en las universidades de más prestigio.

De la pertenencia común de los sociólogos a universidades también se deduce la influencia y complementariedad entre las teorías sociológicas actuales. La teoría de la inserción (*embeddedness*) en redes sociales de Mark Granovetter (1985) nace a partir de la crítica de la teoría socializante de Talcott Parsons (1937). Ambos compartieron universidad, Harvard University, aunque no coincidieron. Granovetter fue estudiante en Harvard University, donde previamente había sido profesor Talcott Parsons. Por otro lado, James Coleman teorizó sobre capital social y la relevancia de las redes sociales en alcanzar resultados (Coleman, 1988). James Coleman compartió universidad de trabajo, Stanford University, con Mark Granovetter que desarrolló su teoría de la inserción en redes. También Mark Granovetter coincide en Stanford University con Walter Powell, impulsor del neoinstitucionalismo (Powell y DiMaggio, 1991). Ambas aproximaciones, neoinstitucionalismo y redes, han fomentado la sociología económica y tienen complementariedades como el uso de la teoría de redes para demostrar la institucionalización de las organizaciones (Owen-Smith y Powell, 2004; Swedberg, 2003). Por otro lado, se reconoce que la obra de Habermas estuvo influida por las teorías de Parsons (Habermas, 1989: 199-200). Ambos asistieron a Heidelberg University en Alemania. Evidentemente la lectura de las obras de los sociólogos es el principal mecanismo de influencia entre las teorías, pero las redes personales también pueden condicionar la construcción de conocimiento y la selección de textos a leer.

Los comités editoriales de las revistas y las asociaciones institucionales realizan reuniones cada determinado tiempo —bianuales o anuales— y además de ser lugar de encuentro, conexión y socialización entre estos sociólogos, son espacios que marcan e influyen las líneas de investigación aceptables y dominantes. La presencia de sociólogos reconocidos en el comité editorial otorga prestigio a la revista, y al sociólogo le permite difundir

sus ideas y formas de entender la ciencia. Estos 17 sociólogos estudiados forman una elite que influye la forma en que pensamos la ciencia, analizamos la sociedad y marcan lo que se considera aceptable en la publicación de artículos. Esta influencia se consigue por ocupar espacios de selección y generación de conocimiento como comités editoriales, y no solo por publicar libros. Sin redes que difundan sus pensamientos e influyan nuestra forma de trabajar, posiblemente no hubieran conseguido el reconocimiento y fama que tienen.

El aumento de la popularidad de la Sociología y su prestigio como ciencia puede estar condicionado por la formación de redes conectadas entre sus elites. La cohesión de las elites académicas, ya sean de Sociología o de cualquier otra disciplina, permite articular estrategias en defensa de la profesión, de promoción de la ciencia en ámbitos laborales y de apertura al público general. Los autores que defienden una *sociología pública* (Burawoy, 2005; Jeffries, 2009; Kalleberg, 2005) han estado más preocupados por qué mensaje divulgar y qué medios utilizar, y menos en aprovechar a las elites y en fomentar una organización en red, lo cual potenciaría la expansión de la disciplina y tal vez mejoraría la inserción laboral. Quizás las elites de una disciplina deberían tener un papel más protagonista en la defensa de la profesión.

Cuando los teóricos de las elites describían las capacidades superiores de las elites (Hunter, 1953; Mills, 1956; Mosca, 1939), también llamaban la atención del papel que tienen en la construcción de la sociedad y la responsabilidad de los que ostentan el poder. Mientras que gran parte de las lecturas e interpretaciones sobre las elites se ha hecho destacando la vertiente de dominación y oligarquía, la elite tiene la fuerza de defender sus sociedades. En su famosa obra por qué algunos países crecen y otros no, Acemoglu y Robinson (2012) señalan que las elites pueden fomentar instituciones extractivas para su único beneficio personal o bien instituciones inclusivas para el desarrollo de las naciones, y son las instituciones inclusivas las que permiten el desarrollo. Las elites de la Sociología podrían potenciar desde su posición central y de prestigio instituciones inclusivas para el desarrollo de la profesión de

sociólogo. Debido a que la elite de la Sociología está conectada y no dispersa, podría tener un papel más protagonista, no solo produciendo obras científicas, sino articulando discursos colectivos de identificación con la disciplina y ocupando espacios de decisión claves para la defensa de la profesión. Como señala Mills (1956), la interconexión de la elite es lo que le otorga capacidades para generar visiones de lo que es real y aceptable, por tanto, puede que en la elite y sus redes esté la solución a muchos problemas de apertura, construcción de identidad y, tal vez, unión del mundo académico y profesional de los sociólogos.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Agradezco los comentarios y sugerencias de Christian Oltra, y de los revisores anónimos de la RES. Este trabajo fue parcialmente presentado en International Sociological Debates at the Universitat de Barcelona (ISDUB) en 2014. Parte de esta investigación fue financiada por la Fundación Alemana para la Investigación, Deutsche Forschungsgemeinschaft (DFG), número CA: 1272/1-1.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acemoglu, D., Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business.

Aguilar, C., Molina, J. L. (2004). Identidad étnica y redes personales entre jóvenes de Sarajevo. *REDES-Revista hispana para el Análisis de redes sociales*, 7.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., Freeman, L. C. (2002). *Ucinet for Windows: Software for Social Network Analysis*. Harvard: Analytic Technologies.

Bourdieu, P. (1998). *The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*. Stanford: Stanford University Press.

Boyns, D., Fletcher, J. (2005). Reflections on public sociology: Public relations, disciplinary identity, and the strong program in professional sociology. *The American Sociologist*, 36(3-4), 5-26. <http://doi.org/10.1007/s12108-005-1014-0>

Burawoy, M. (2005). For Public Sociology. *American Sociological Review*, 70(1), 4-28. <http://doi.org/10.1177/000312240507000102>

Camp, R. A. (2006). *Las Elites del Poder en México: perfil de una elite de poder para el siglo XXI* (3.ª edición). Ciudad de México: Siglo XXI.

Cárdenas, J. (2016a). Why do Corporate Elites Form Cohesive Networks in some Countries, and do not in others? Cross-national Analysis of Corporate Elite Networks in Latin America. *International Sociology*, 31(3), 341-363. <http://doi.org/10.1177/0268580916629965>

Cárdenas, J. (2016b). El análisis de redes: qué es, orígenes, crecimiento y futuro. *Pensando Psicología*, 12(19), 5-10.

Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.

Constant, D., Sproull, L., Kiesler, S. (1996). The Kindness of Strangers: The Usefulness of Electronic Weak Ties for Technical Advice. *Organization Science*, 7(2), 119-135. <http://doi.org/10.1287/orsc.7.2.119>

Dahl, R. A. (1961). *Who Governs?* New Haven: Yale University Press.

Dobrow, S. R., Higgins, M. C. (2005). Developmental networks and professional identity: a longitudinal study. *Career Development International*, 10(6/7), 567-583. <http://doi.org/10.1108/13620430510620629>

Domhoff, G. W. (1967). *Who Rules America?* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Domhoff, G. W. (1975). Social Clubs, Policy-Planning Groups and Corporations: A Network Study of Ruling-Class Cohesiveness. *The Insurgent Sociologist*, 5(3), 173-784.

Edwards, B., McCarthy, J. D. (2004). Strategy Matters: The Contingent Value of Social Capital in the Survival of Local Social Movement Organizations. *Social Forces*, 83(2), 621-651. <http://doi.org/10.1353/sof.2005.0009>

Farkas, G. (2012). *Essays on Elite Networks in Sweden: Power, Social Integration, and Informal Contacts among Political Elites*. Stockholm University, Stockholm. Recuperado a partir de <http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A524502&dsid=2777>

- Gómez-Mestre, S., Molina, J. L., Hoeksma, S., Lubbers, M. (2012). Bulgarian Migrants in Spain: Social Networks, Patterns of Transnationality, Community Dynamics and Cultural Change in Catalonia (Northeastern Spain). *Southeastern Europe*, 36, 208-236.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Habermas, J. (1989). *The Theory of Communicative Action*. Boston: Beacon Press.
- Heemskerk, E. M., Mokken, R. J., Fennema, M. (2012). The fading of the state: Corporate-government networks in the Netherlands. *International Journal of Comparative Sociology*. <http://doi.org/10.1177/0020715212458516>
- Hunter, F. (1953). *Community Power Structure: A Study of Decision Makers*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Jeffries, V. (2009). *Handbook of Public Sociology*. Rowman & Littlefield Publishers.
- Juste, K. R. (2016). *La Formación del Bloque de Poder Económico en España: Consejeros, Capital y Estado en el IBEX 35 (1995-2013)*. Universidad Complutense de Madrid, Madrid. Tesis doctoral.
- Kalleberg, R. (2005). What is 'Public Sociology'? Why and How Should it Be Made Stronger? *The British Journal of Sociology*, 56(3), 387-393.
- Laurian, L. (2003). A Prerequisite for Participation Environmental Knowledge and What Residents Know about Local Toxic Sites. *Journal of Planning Education and Research*, 22(3), 257-269. <http://doi.org/10.1177/0739456X02250316>
- Levin, D. Z., Cross, R. (2004). The Strength of Weak Ties You Can Trust: The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer. *Management Science*, 50(11), 1477-1490. <http://doi.org/10.1287/mnsc.1030.0136>
- Lin, N. (1999). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, 467-487.
- Macy, M. W. (1991). Chains of Cooperation: Threshold Effects in Collective Action. *American Sociological Review*, 56(6), 730-747. <http://doi.org/10.2307/2096252>
- Marquis, C., Davis, G. F., Glynn, M. A. (2011). Golfing Alone? Corporations, Elites, and Nonprofit Growth in 100 American Communities. *Organization Science*, 24 (1), 39-57. <http://doi.org/10.1287/orsc.1110.0717>
- Marx, K., Engels, F., Scaron, P. (1984). *El Capital: Crítica de la economía política. El proceso de circulación del capital. La reproducción y circulación del capital social global*. Madrid: Siglo XXI.
- Mills, C. W. (1956). *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Molina, J. L. (2005). El Estudio de las Redes Personales: Contribuciones, Métodos y Perspectivas. *Empiria: Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 10, 71-106.
- Molina, J. L., Muñoz, J. M., & Domenech, M. (2002). Redes de publicaciones científicas: un análisis de la estructura de coautorías. *REDES-Revista hispana para el Análisis de redes sociales*, 1.
- Mosca, G. (1939). *The Ruling Class*. New York: McGraw Hill.
- Murray, G., Scott, J. (2012). *Financial Elites and Transnational Business: Who Rules the World?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Oltra, B., Garrigós, J. I., Mantecón, A., Oltra, C. (2004). *Sociedad, Vida y Teoría: La Teoría Sociológica desde una Perspectiva de Sociología Narrativa*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).
- Owen-Smith, J., Powell, W. W. (2004). Knowledge Networks as Channels and Conduits: The Effects of Spillovers in the Boston Biotechnology Community. *Organization science*, 15(1), 5-21.
- Parsons, T. (1937). *The Structure of Social Action*. New York: McGraw Hill.
- Pérez Yruela, M. (2007). El Retorno de la Sociología. *Revista Española de Sociología*, 7. 13-26.
- Perry-Smith, J. E., Shalley, C. E. (2003). The Social Side of Creativity: A Static and Dynamic Social Network Perspective. *Academy of Management Review*, 28 (1), 89-106.

- Powell, W. W., DiMaggio, P. J. (1991) (Eds.). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago and London: University of Chicago Press.
- Pusser, B., Slaughter, S., Thomas, S. L. (2006). Playing the Board Game: An Empirical Analysis of University Trustee and Corporate Board Interlocks. *The Journal of Higher Education*, 77(5), 747-775. <http://doi.org/10.1353/jhe.2006.0044>
- Ramos-Vidal, I., Holgado, D., Maya-Jariego, I. (2014). Las Redes Personales de los Desplazados Internos por la Violencia Política en Colombia: Una aproximación al caso del Departamento del Atlántico. *Trace (Travaux et Recherches dans les Amériques du Centre)*, 65, 51-68.
- Rodríguez, J. A. (2005). *Análisis Estructural y de Redes*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).
- Rubinich, L., Beltrán, G. (2010). *¿Qué Hacen los Sociólogos?* Buenos Aires: Aurelia Rivera Libros.
- Ruef, M. (2002). Strong Ties, Weak Ties and Islands: Structural and Cultural Predictors of Organizational Innovation. *Industrial and Corporate Change*, 11(3), 427-449. <http://doi.org/10.1093/icc/11.3.427>
- Scholar Google. (2014). *Scholar Google Citations*. Recuperado a partir de scholar.google.com
- Scott, J. (1991). *Social Network Analysis*. London: Sage.
- Swedberg, R. (2003). *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Thomson Reuters. (2016). *Web of Science*. Recuperado a partir de <http://thomsonreuters.com/thomson-reuters-web-of-science/>
- Thomson Reuters. (2013). *ISI Web of Knowledge*. Recuperado a partir de <http://thomsonreuters.com/thomson-reuters-web-of-science/>
- Times Higher Education. (2009, marzo). Most Cited Authors of Books in the Humanities, 2007. *Times Higher Education*. Recuperado a partir de <http://www.timeshighereducation.co.uk/405956.article>
- Useem, M. (1984). *The Inner Circle*. New York: Oxford University Press.
- Vaccarezza, L. S. (2007). Heterogeneidad en la Conformación de la Profesión Académica: una Comparación entre Químicos y Sociólogos. *Redes*, 13(26), 17-49.
- Velez-Cuartas, G., Lucio-Arias, D., Leydesdorff, L. (2015). Regional and Global Science: Latin American and Caribbean publications in the SciELO Citation Index and the Web of Science. *arXiv:1510.02453 [cs]*. Recuperado a partir de <http://arxiv.org/abs/1510.02453>
- Weber, M. (1998). *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. (Navarro Pérez, J., Ed.). Madrid: Ediciones AKAL.
- Wellman, B. (1988). Structural Analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance. En B. Wellman, S. D. Berkowitz (Eds.), *Social Structure: A Network Approach*. (pp. 19-61). New York: Cambridge University Press.
- Yakubovich, V. (2005). Weak Ties, Information, and Influence: How Workers Find Jobs in a Local Russian Labor Market. *American Sociological Review*, 70(3), 408-421. <http://doi.org/10.1177/000312240507000303>

NOTA BIOGRÁFICA

Julián Cárdenas es investigador en Freie Universität Berlin, Alemania y profesor en la Universidad de Antioquia, Colombia. Ha sido profesor en la Universidad de Barcelona, Alice-Salomon Hochschule e investigador postdoctoral en IESE Business School. Sus principales áreas de interés son las redes sociales, elites empresariales y los métodos de investigación. Ha publicado diversos artículos científicos en revistas como *International Sociology*, *Global Networks*, *International Journal of Comparative Sociology*, *RIS*, *América Latina Hoy* y *Sistema* sobre cómo se organizan las elites y el poder de las redes sociales. Su último libro es *El Poder Económico Mundial: análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo* publicado por el CIS en 2014. Puede consultar su trabajo en los blogs www.networksprovidehappiness.com y www.networkkianos.com

Debate / *Controversy*

Consumo Colaborativo y Economía del Bien Común

Collaborative Consumption and Economy for the Common Good

Debate / Controversy

Consumo colaborativo: Las razones de un debate

Collaborative Consumption: Reasons for a Debate

Luis Enrique Alonso

Departamento de Sociología. Universidad Autónoma de Madrid. España/Spain

luis.alonso@uam.es

RESUMEN

El objetivo de este artículo es presentar el debate actual sobre el concepto de economía colaborativa y su derivado más difundido: el consumo colaborativo. Se realiza en el texto una exposición tanto del auge del tema como de las razones que han explicado su éxito: su relación con la economía de redes, su atractivo para grupos sociales movilizados y su crecimiento como práctica defensiva de consumo durante la crisis financiera contemporánea. Finalmente se hace en este trabajo un análisis sobre los peligros de desnaturalización del concepto y su relación con el espacio de los bienes privados, públicos y comunes, animando a una reflexión no idealizada tanto de las potencialidades como de los límites de las diferentes formas de consumo colaborativo.

Palabras clave: Consumo Colaborativo, Economía Colaborativa, Bienes Comunes, Bienes Públicos, Mercantilización, Prosumidor.

ABSTRACT

The aim of this article is to present the current debate about the concept of collaborative economy and his more known practice: the collaborative consumption. Also in the text are explained the reasons of the success of this issue: his relation with the economy of networks, his attraction for social mobilized groups and his growth like defensive practices of consumption during the financial contemporary crisis. Finally there are analysed the dangers of denaturalization of the concept and his relation with the space of the private, public and common goods; doing a warning on the need of make a not idealized reflection about the potentials, and also about the limits, of the different forms of collaborative consumption

Keywords: Collaborative Consumption, Collaborative Economics, Common Goods, Public Goods, Commoditization, Prosumer.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Luis Enrique Alonso. Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Madrid, Av. Tomás y Valiente 5, 28049 Madrid

Sugerencia de cita / Suggested citation: Alonso, L. E. (2017). Consumo colaborativo: las razones de un debate. *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 87-95.

(<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2017.4>)

“No es fácil concebir el concepto que tiene un individuo de su propio interés sin ver a la persona en un contexto social. La relación de una persona con los grupos puede ser muy compleja y lo que una persona ve como su propio interés bien puede estar estrechamente ligado con el de los grupos con que la persona se identifica.”

Amartya Sen, (1989: 364)

“El consumo conectado puede llevar a un nuevo régimen de producción y consumo que sea más igualitario, más sostenible y que genere mayor cohesión social. Algunas de las iniciativas descritas (...) parecen conseguir estos objetivos, pero otras pueden reproducir las desigualdades que ya existen, fomentar un tipo de demanda de alto impacto ambiental y terminar subsumidas en el paradigma actual, *siendo business as usual* si les va bien. El que pase una cosa u otra está determinado por varios factores, como el diseño de la iniciativa, que ésta sea lucrativa o no lucrativa, el tipo de usuarios que atraiga y la naturaleza del servicio que proporciona. (...) Dado lo novedoso del consumo conectado, es difícil prever cómo evolucionará.”

Juliet Shor (2014: 9)

INTRODUCCIÓN

Un nuevo apellido ha venido a asociarse en los últimos tiempos al sustantivo de consumo, es el de *lo colaborativo*. Así hemos visto emerger prácticas en la vida cotidiana de grupos sociales, no desdeñables en número, que han venido catalogándose como de *consumo colaborativo*. En muy pocos años ha tomado carta de naturaleza y se ha difundido con inusitada rapidez este concepto de consumo colaborativo¹ para designar un muy amplio número

1 Es un lugar común atribuirle el término de consumo colaborativo a Roy Algar (2007) en un artículo escrito desde el ámbito del management y la consultoría empresarial, fundamentalmente basado en los clubs de consumidores para conseguir mejores condiciones de compra. El lanzamiento final del concepto lo hace Rachel Botsman, auténtica profeta mediática, e incluso académica del

de formas de utilización, uso o adquisición coordinada y compartida de un conjunto de bienes y servicios que convencionalmente se habían consumido con carácter individual y excluyente. Este carácter de compartido, esto es, de conectividad consciente y auto-coordinada lo diferencia tanto del consumo privado mercantil —donde el mecanismo de precio radicaliza o institucionaliza el individualismo posesivo del comprador—, como del consumo colectivo organizado por las agencias estatales en torno a los bienes públicos con una función de utilidad conjunta y con precios totalmente regulados.

El consumo colaborativo, pues, se asocia en su origen a una larga serie de experiencias de consumo supuestamente no convencional y que tienden a estar encuadradas en un campo semántico común (sostenible, responsable, ético, alternativo, solidario, con causa, orgánico, ecológico, etc.) que, ante todo, refleja que la estricta asignación monetaria mercantil y lucrativa de los recursos es sustituida por mecanismos comunitarios (que no directamente estatales) de intercambio consciente sobre los efectos que tanto para el entorno social, como para el entorno natural tiene el propio hecho de consumir.

UN DESARROLLO ESPECTACULAR

Con no más de media docena de años en su historia, como término acuñado y como movimiento socialmente reconocible, el consumo colaborativo no deja de ser una de las manifestaciones —si se quiere la más visible y publicitada— de toda una conceptualización mayor: la de la economía colaborativa donde la construcción de experiencias comunes para el acceso y la administración de los recursos escasos es el eje esencial del movimiento.

consumo colaborativo y la economía compartida; merece la pena verse el libro que arme intelectualmente al movimiento: Botsman y Rogers (2010). Otros autores por ejemplo Brändle (2013), encuentran antecedentes mucho más antiguos, en lo que se refiere al desarrollo teórico del consumo colaborativo —Felson y Spaeth (1978)— y lo colocan en una tensión esencial entre la economía del espectáculo y del despilfarro y el eterno retorno de la visión comunitaria, siempre presente en lo social, que clama ahora por la sostenibilidad y lo común.

En este espacio económico no sólo nos encontramos con la idea de la creación de vías de acceso al disfrute de bienes y servicios que no sea la adquisición privativa de ellos a través de los canales comerciales tradicionales —que sería estrictamente el consumo colaborativo—, sino que nos encontramos formas económicas comunitarias de intercambio de cualificaciones, bancos de tiempo, monedas de uso local, redes cooperativas de reparación, reciclaje y producción artesanal, formas de financiación populares y recíprocas (microcréditos) o modalidades asociativas de gestión de suministros (clubs de compradores, cooperativas de distribución, etc.).

Todo este movimiento tiende a alejarse de la lógica mercantil pura (individual, maximizadora, egoísta) sin entrar en la de los bienes públicos estatales, asignados siguiendo un criterio de decisión política basada en una representación ciudadana indirecta e institucionalmente mediada. La economía colaborativa, en teoría, reclama una implicación directa, personal, recíproca y activa de la ciudadanía en la solución económica de la gestión de sus necesidades, compartiendo y colaborando en la generación de bienes y servicios valorados por públicos próximos, concretos y dispuestos a compartir y por ende a colaborar².

En lo que se refiere específicamente al consumo colaborativo, la idea es conocida en las prácticas informales de la vida cotidiana de multitudes de comunidades históricas, compartir y colaborar, entre vecinos, paisanos compañeros o conciudadanos para optimizar el uso de recursos, ha sido y es habitual en el mundo de la vida de muchos grupos a lo largo de la historia, llegando incluso a mantener o crear fórmulas de gestión más comunalistas, autogestionarias, cooperativas o comunitarias que han tendido a encontrar su lugar

—más o menos conflictivo— en la evolución de las sociedades modernas y contemporáneas. Pero también es cierto que el impulso, renovado y magnificado por el neoliberalismo hegemónico actual, de la remercantilización absoluta de lo social, han ido dejando fuera de los usos microeconómicos habituales, incluso de lo considerado como “natural” o “sentido común”, cualquier solución de suministro que no sea radicalmente el consumo privado (y privativo), posicional y competitivo, representación material del individualismo posesivo que le sirve como constitución moral.

Del mismo modo que la economía de los bienes públicos —además de ser atacada, recortada y arrinconada por el ascenso de la economía financiera global— había hecho poco por crear vínculos participativos y ciudadanos activos en la toma de decisiones de los consumos colectivos atañen directamente a la población. Este distanciamiento y la burocratización asociada acaban también por crear una crisis de *decepción* y, por ello, de legitimación de lo estatal —en todos sus niveles— que separaba claramente lo público de lo comunitario y cerraba la posibilidad de encontrar caminos para que la colaboración y la actividad organizativa directa de la ciudadanía se abriese, flexibilizase y acercase a la voluntad población la gestión de lo público³.

LAS RAZONES DEL CRECIMIENTO

Varias han sido las causas que han hecho tomar impulso a esta noción del consumo colaborativo. En primer lugar el incremento de las posibilidades coordinadoras de las redes informáticas, su generalización, su potencia y su eficacia. En segundo lugar,

2 Para una introducción muy completa al tema de la *economía en colaboración* puede verse el muy completo dossier compilado por la economista Carmen Valor (2024), con artículos de los principales impulsores y estudiosos del tema a nivel nacional e internacional (Juliet Sschor, Julio Gisbert, Lucía del Moral, Albert Cañigüeral, etc.). Referencias necesarias en los últimos debates sobre economía colaborativa, conectada o compartida son las de Belk (2010) y McIntosh (2013).

3 Para el tema de la decepción como proceso de alejamiento de lo público y su papel en la formación de ciclos de interés o atonía por el espacio político —asociado además a las formas de comportamiento pautadas del público frente a las instituciones (salida, voz, lealtad)— el clásico indiscutible es evidentemente, Albert Hirschman, sus fascinantes planteamientos se pueden encontrar en una muy útil compilación de sus tesis fundamentales (Hirschman, 2014). Para la crisis de legitimación de las instituciones políticas y económicas sigo siendo imprescindible Habermas (1999).

las necesidades surgidas en torno a la última gran crisis económica y financiera, así como sus efectos empobrecedores y *exclusógenos* para muchos grupos y franjas sociales especialmente débiles y vulnerables; empobrecimiento aumentado, si cabe, con las políticas de austeridad y reducción del gasto y los consumos públicos, lo que ha abocado a muchos colectivos a buscar soluciones diferentes para su propia supervivencia. Finalmente, el ascenso de los movimientos sociales y su profundización en discursos alternativos y fundamentalmente comunitarios, como forma de rechazo e indignación de las formas de gestión de la crisis tanto por los gobiernos como por los poderes financieros, lo que ha relanzado el interés y la curiosidad por estilos de vida no convencionales y experiencias no mercantiles (pero tampoco estatales) de satisfacción de las necesidades individuales y colectivas.

En cuanto a las redes informáticas, su impulso ha sido definitivo al fenómeno del consumo colaborativo, por múltiples razones, casi todas ellas fáciles de visualizar. Es evidente que permiten una comunicación instantánea y coordinada entre personas dispuestas a compartir y colaborar; el desarrollo de la actividad *p2p* (*peer to peer*) posibilita una red de intercambios de información y transacciones directas de bienes y servicios inusitada y sin parangón con cualquier nivel tecnológico anterior. La sociedad de redes permite una conectividad directa, personal y, con posibilidades, auto-organizativas que multiplica las posibilidades de colaboración o la capacidad de compartir muy por encima del ámbito íntimo local o próximo al que estaba tradicionalmente asociado, llevándolo a un nivel prácticamente global. Pero esta red, ha construido poderosos nudos, plataformas coordinadas con orígenes muy diversos —desde la espontaneidad, a la iniciativa innovadora técnica pasando por todo tipo de experiencias comunes desde el altruismo puro y compartido, hasta diversos grados de comercialización lucrativa— que le han dado a estas prácticas colaborativas una cierta garantía *pseudoinstitucional* del cumplimiento de las condiciones de intercambio. La información cruzada, la confianza mutua y el valor *reputacional* —concepto fundamental en el consumo colaborativo— por que genera la transparencia de

la red o la auto-organización de la plataforma es un activo indispensable para facilitar y entrar en el intercambio mutuo, de tal suerte que no es la coacción normativa, sino el consenso participativo el que crea ese beneficio reputacional y la información positiva que permite mantener la confianza a los que ya interactúan en estos entornos y que anima a entrar a aquellos otros que todavía no habían participado en este tipo de experiencias.

Pero si tanto la organización técnica, como sus posibilidades colaborativas, cooperativas y reputacionales de las tecnologías en red han sido fundamentales para lanzar este tipo de economía compartida; no lo han sido menos las mismas circunstancias que desde finales de la primera década de este siglo ha pasado el capitalismo internacional y las consecuencias sociales que hemos conocido asociadas a esta gran crisis mundial. Así los recortes de todo tipo, salariales y de servicios públicos, el incremento del desempleo y la precarización de las condiciones de trabajo, además de tener repercusiones en el nivel de consumo privado mercantil puro, han dejado sin cobertura consumos públicos de hecho bastante restringidos desde el inicio de la era neoliberal; esto ha impulsado estrategias y estilos de vida fundamentalmente defensivos de solidaridad comunitaria, reasignación de tiempos y recursos y formas de ahorro para mantener posibilidades vitales. Lo que el Estado ya no suministra o en el mercado se ha puesto a un precio imposible de conseguir, se puede intentar sustituir por la vía del intercambio, la reutilización, el uso conjunto, el reparto consciente o la llamada al procomún y los bienes comunes, de tal forma que el consumidor del servicio puede tomar en un turno sucesivo la función de suministrador o productor, lo que hace que los roles económicos se vuelvan mucho más flexibles, horizontales y reversibles. El *prosumidor colaborativo* es, a la vez, un productor y consumidor activo capaz de ofrecer y recibir bienes y servicios sin que el precio sea la única razón (y el único regulador) de ese intercambio.

Directamente vinculado a lo anterior se encuentra la dimensión movimiento social que ha tomado la economía compartida y el consumo colaborativo. Revitalizando y sintetizando los repertorios y vocabularios de motivos que los movimientos sociales

habían introducido en el ámbito del consumo un buen número de tópicos discursivos extraordinariamente difundidos —en muchos casos hasta su desgaste, degradación o desubstanciación—, de tal manera que a lo largo de los años del cambio de siglo vivimos un auténtico aluvión de términos entrelazados entre el activismo social y formas alternativas de consumo; como ya dijimos sostenibilidad, organicidad, decrecimiento o solidaridad se iban asociando al consumo en el relato de grupos alternativos y minorías activas movilizadas. Pero con la crisis tanto la dimensión más retórica, como las prácticas del *downsifting* o limitación autoconsciente del volumen del consumo y los requerimientos mercantiles —la posibilidad de vivir mejor con menos⁴— además de difundirse o generalizarse a públicos no históricamente movilizados se mostraron como un auténtico desafío simbólico y comunitario a la hegemonía de la financiarización absoluta del argumentario económico (liberal) dominante.

La desconfianza y hasta el rechazo ante el depredador desarrollo de las estrategias privatizadoras y mercantiles puras mantenidas durante la crisis, con sus secuelas de desposesión incremento de la desigualdad, exclusión y hasta expulsión de

los grupos sociales más vulnerables; pero también el absoluto distanciamiento de gran parte de la población con respecto a lo público (y a lo político institucional) al ser percibidos sus representantes como agentes, del poder mercantil o menos siervos de las estrategias de las grandes fuerzas financieras, la crisis de legitimidad de la público estatal más o menos larvada, más o menos abierta, a lo largo del ciclo ascendente neoliberal, se agudizaba justo cuando las soluciones políticas bloquean la capacidad redistributivas de lo público, lo corrompen o lo privatizan. Ante esta perspectiva aparece “lo común” como una vía de avance de lo social y la lógica de los bienes comunes como un discurso intelectualmente atractivo, no exento de expresiones prácticas evidentes —entre ellas del consumo colaborativo— que buscaba, muchas veces buceando en el pasado comunitario de origen precapitalista, en la tradición anarquista o en la antropología del don una vía de reconstrucción de un *espacio público no estatal* ante el devastador panorama de lo colectivo dejado por el imperialismo de la economía liberal convertida en santo y seña moral de lo privado y de lo público institucional⁵.

El consumo colaborativo irrumpió en nuestro panorama cotidiano como un proceso de racionalización social del uso de los recursos de las poblaciones y con resultados anunciados de ahorro energético, contención ecológica y enriquecimiento de la dimensión convivencial de los grupos humanos, los ejemplos sencillos, pero muy eficaces, de los trayectos compartidos, los sofás abiertos a la acogida a gente dispuesta a intercambiar, el uso

4 El movimiento del *downshifting*, o el intento consciente de aumentar la calidad de vida simplificando el tipo de consumo y reduciendo el volumen de bienes materiales por el que sentimos atracción (a la vez que servidumbre, consiguiendo con ello aumentar nuestro tiempo liberado y aumentar la facilidad, independencia y autonomía de nuestras vidas, siempre se ha considerado como un paso previo al consumo colaborativo. Se pueden ver varias introducciones desde diferentes enfoques en español; por ejemplo: Domínguez y Robin (1997), Fresneda (1998), Wagman y Arrizabalaga (1997), Drake (2002) y Lodeiro (2008). Como siempre en estos casos, el tópico del *downshifting* se ha constituido desde posiciones que van desde el liberalismo desencantado de ejecutivos estresados que desean cambiar de vida hasta el libertarismo activo de seguidores de la obra de Ivan Illich o de movimientos ecologistas, más o menos tradicionales. Obsérvese además la coincidencia formal de enfoque y hasta de títulos entre las obras consagradas al *downshifting* y las más recientes dedicadas al consumo colaborativo (Cañigueral, 2014). Para el tema concurrente del decrecimiento frente a la sociedad de consumo el clásico es Serge Latouche (por ejemplo, 2012) y su versión popular relacionada con el consumo colaborativo militante Lahille (2009).

5 Para seguir la eclosión del tema asociado a ciertos aspectos del consumo colaborativo del procomún y la economía de los bienes comunes, puede verse el dossier compilado en Alonso y Piñeiro (2015), con contribuciones de especialistas fundamentales del tema en nuestro país como Rafael Ibáñez Rojo, César Rendueles, Igor Sádaba, Luis González Reyes, Alberto Lafuente, Ángel Calle, etc.). En cuanto al tema de la definición de los bienes comunes su polémica sobre su casi tragedia o imposibilidad esencial, pueden verse desde diferentes perspectivas Mattei (2013) y Laín Escandell (2015). Sobre la aparición de discursos de lo común y lo colaborativo en los discursos de los movimientos sociales de la crisis pueden consultarse Alonso (2015) y Alonso, Fernández e Ibáñez Rojo (2015).

comunitario de objetivos que habían sido pensados para el consumo individual y exclusivo —como el taladro o la podadora—, o el intercambio de objetos de segunda mano para los que no se le encontraba utilidad personal, pero sí que podían servirle a otras personas, etc., eran magníficos vehículos de comunicación y exposición pedagógica que abría un panorama alternativo a los formas de consumo altamente empresarializadas. La meteórica aparición del fenómeno en el universo internet hacía el resto, lo que había podido ser local y de proximidad, se convertía en global y a larga distancia con repercusiones prácticamente universales. Las posibilidades de articulación y coordinación de todas estas redes en plataformas temáticas coronaban la creación de un nuevo fenómeno con una potencia (por lo menos en su recepción práctica) muy superior a otras experiencias de consumo alternativo anteriores.

LOS LÍMITES SOBREVENIDOS

Sin embargo, también con una rapidez inusitada, y seguramente en parte por su éxito, los problemas de definición y propiedad de muchas de sus experiencias más emblemáticas empezaron a producirse, de tal forma que en casos como *BlaBlaCar*, *AirBnB* o *Uber*, por solo citar algunos bien conocidos, la polémica afloró con fuerza, no sólo parecía que los fenómenos más exitosos se empresarializaban y se acercaban a una forma de nueva mediación comercial más o menos original, en la era de las redes sociales sino que también, perdían de forma escandalosamente veloz sus connotaciones de alternativo, comunitario, de carácter principal no lucrativo, de desarrollo estrictamente horizontal y con efectos medioambientales positivos inmediatamente evaluables. Los problemas se multiplican si se abordan los asuntos de fiscalidad y regulación; cuando aparecen beneficios empresariales indiscutibles aunque sea bajo estas formas de acción coordinadas y compartidas, la obligación fiscal no puede ser eludida o estaremos en un caso vergonzoso y escandaloso de fraude fiscal convencional.

La seguridad, derechos y garantías jurídicas de todos los implicados en las transacciones es otro agujero negro que pronto ha tenido efectos

casi explosivos, no sólo por las protestas, huelgas y prohibiciones judiciales derivadas de las acciones de colectivos que se han sentido agredidos por una competencia que consideran ilícita, desleal y clandestina (recuérdense los casos muy publicitados en el sector del taxi, el transporte urbano o por carretera, los hoteles, o los talleres de reparación de todo tipo). También han levantado sospechas y herido muchas sensibilidades, la no certeza de los derechos de restitución en caso de incumplimiento del intercambio, la poca claridad en lo que se refiere a las seguridades jurídicas asociadas a las actividades (incluida la seguridad vital de los implicados) y la muy presente posibilidad de inducir precariedad, fraude o economía sumergida en este proceso, dado el escaso o inexistente control institucional de los procesos autodeclarados como colaborativos, pero que pueden encubrir prácticas muy diversas y por ello también peligrosas. En suma, nos topamos con todas las dificultades sobrevenidas de la inexistencia de un estatuto jurídico pleno y capaz de dar respuesta institucional a un fenómeno que en estos momentos todavía se desenvuelve en el sector informal⁶.

6 El tema de la supervisión legal y la regulación de los consumos colaborativos es uno de los tópicos más difundidos en el debate público y con más repercusión. Este tema ha sido fundamental tanto en lo que se refiere a la consulta realizada por la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC), como en la encuesta sobre satisfacción, calidad y problemas declarados por los usuarios la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) —con la UCM y otras organizaciones de defensas del consumidor europeas—, ambas se han difundido a principios de 2016. En lo tocante a la regulación, la propia CNMC ya ha realizado un conjunto de recomendaciones sobre el marco normativo de la economía colaborativa; asimismo en la Unión Europea, el Comité Económico y Social, el Comité de Regiones y el propio Parlamento Europeo han emitido dictámenes, estudios, informes y recomendaciones variadas. En las páginas web de todos estos organismos o asociaciones se pueden encontrar sin dificultad toda la información, como no es el objetivo de este artículo no las reseñaremos exhaustivamente para no hacerlo demasiado prolijo, pues nuestro interés aquí no deja de ser una reflexión académica introductoria. Lo que está claro es que una vez pasado el primer entusiasmo conseguido, por ejemplo, o a base de difundir la declaración por la revista *Time* de marzo de 2011 —y otras similares— de que el consumo colaborativo sería una de las diez ideas que cambiarían el

El optimismo sobre la economía de las plataformas y la galaxia internet también ha sido últimamente limitado y relativizado. Si nadie puede negar las espectaculares transformaciones sobre la vida y la calidad de vida de grandes grupos de la población y de que este hecho tecnológico es fundamental para la comprensión del cambio social en general y comercial en particular, es difícil derivar de ello la entrada en un universo postcapitalista (Mason, 2016), la consagración de una especie de nueva economía de la abundancia y del coste marginal cero o de la soberanía de un nuevo consumidor organizado en comunidades virtuales desafiando el poder de los antiguos oligopolios mercantiles. Como se ha argumentado con propiedad⁷, el *solucionismo tecnológico* que espera encontrar sólo en el uso de la técnica su evolución y sus aplicaciones la resolución automática de los problemas institucionales, banaliza el carácter conflictivo, complejo y adaptativo de la realidad social, de tal forma que es incapaz de reconocer que lejos de superar al capitalismo, éste llamado consumo colaborativo ha tomado una dimensión mercantil diferente —en muchos casos más potente y manipuladora—, individualizando, personalizando y ocultando las formas disciplinarias de ajuste de los grupos sociales a la producción privada y mercantil, en el nuevo control del mundo y de la vida cotidiana de las poblaciones⁸. El consumo colaborativo a través de internet está lleno de contradicciones, así como

de servidumbres a los poderes tecnológicos y a los nuevos agentes hegemónicos en el universo virtual (compañías electrónicas, operadoras digitales, plataformas y buscadores virtuales, etc.), constituidos como intermediarios omnipotentes y omnipresentes que actúan además según una lógica de fondo estrictamente mercantil. Pensar que la red, también en este ámbito del consumo colaborativo, es sólo un conjunto de buenas intenciones y comportamientos altruistas es dejar pasar sin estudiar gran parte de los elementos estructurales que dominan literalmente todo este espacio donde se incrusta lo colaborativo de base informática. Carlo Ratti y Richard Sennett (2016) después de comparar la economía colaborativa actual con los elementos tradicionales de la definición consumo ostentoso del clásico de los clásicos de la sociología del consumo, Thorstein Veblen, acaban diagnosticando el presente drama de compartir: “No estamos ante un nirvana tecnológico. La economía colaborativa perturba profundamente los métodos de producción actuales, en las ciudades puede llegar a destruir el pequeño comercio y en lugar de enriquecer nuestra cultura, puede empobrecerla. Lo cual significa que debemos aprender a compartir bien”.

CONCLUSIÓN

En definitiva, el consumo colaborativo abre posibilidades evidentes de cambio social y mejora de las condiciones de vida de grupos sociales que se pueden considerar mucho más que minorías activistas. En este momento nos estamos desenvolviendo todavía ante un fenómeno que se encuentra entre el movimiento social, la escasa definición institucional y su asedio por la economía mercantil. Sabemos ya de su vulnerabilidad con respecto a la expansión de nuevas formas de mercado, y por ello la necesidad de encontrar también planteamientos que relacionen estas nuevas formas de acción colectiva con los bienes y consumos públicos y no sólo con el comercio venal eminentemente privado. De todo ello se deriva la necesidad subsiguiente de regulaciones flexibles, pero eficaces y leales con todos los ciudadanos —y no sólo con los beneficiados en los intercambios directos—, así como la

mundo en nuestro siglo, se nos abre un panorama muy borroso, reflejo de la diversidad, complejidad, posibilidades y peligros que lleva aparejado el tema. Sobre esto, con diferentes enfoques véanse: Cañigeral (2014) y su muy informada página web (www.consumocolaborativo.com), así como el número monográfico preparado por el Centre de Recerca i Informació en Consum CRIC (2014), así como su página web (www.opcions.cat).

7 Es el centro de la obra de Eugeny Morozov, uno de los críticos más duros del *solucionismo tecnológico* y de la mitificación de las posibilidades sociales de las redes informáticas, véase Morozov (2012 y 2015). Desde el punto del análisis crítico de las organizaciones se puede ver el libro de Mendelson (2012).

8 La idea del prosumidor como nuevo agente de una forma evolucionada de capitalismo postfordista está siendo desarrollada en nuestro país por Gil García (2016), siguiendo los interesantes trabajos de orientación foucaultina de Laval y Dardot (2013).

aclaración y delimitación de lo lucrativo dentro de este fenómeno que no tiene necesariamente que excluirse de antemano, pero sí controlarse para evitar efectos perversos.

Presentar el consumo colaborativo, o economía colaborativa en general como una alternativa ecológica, global y universal a las formas de asignación tradicionales, sean mercantiles o estatales es, a la vez que ingenuo, distorsionador, porque desconecta este ámbito de actividad de los mecanismos principales de producción y distribución de la riqueza, convirtiendo experiencias limitadas, pero interesantes o incluso formas defensivas de supervivencia y resistencia, en alternativas civilizatorias, difíciles de comprobar en la realidad y, sobre todo, de defender intelectualmente, si se presentan de manera tan ideal. Pero lo cierto es que nos encontramos ante un conjunto de prácticas a analizar y considerar tanto por sus efectos en lo social real, como por su posibilidad de abrir caminos en la construcción de una idea de lo común y de los bienes comunes que sea capaz de crear nuevas vías para el desarrollo del bienestar de las personas, en búsqueda permanente de formas activas mejores de organizar nuestra vida y nuestra convivencia.

Las contribuciones que completan esta sección abordan problemas esenciales del consumo colaborativo desde dos ángulos bien diferenciados, la de Piñeiro, Suriñach y Casadevante es una completa y clarificadora reflexión hecha desde el ámbito de los movimientos sociales y las prácticas más avanzadas socialmente del consumo colaborativo, no exenta, por cierto de una potente reflexión analítica sobre el tema. La aportación de Lain es una profunda indagación conceptual sobre la economía colaborativa y la manera de encontrar una definición no banal o puramente nominal sobre el tema de los consumos colaborativos a la luz de la sociología económica y la economía institucional. El panorama no puede ser sociológicamente más interesante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Algar, R. (2007). "Collaborative consumption", *Leisure Report*, abril, pp. 16-17.
- Alonso, L. E., (2015). "Indignación, protesta y co-operación", en Torres Albero, C. (ed.), *España 2015. Situación Social*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, pp. 1107-1113.
- Alonso, L. E., Fernández Rodríguez, C. J. Ibáñez Rojo, R. (2015). "From consumerism to guilt: economic crisis and discourses about consumption in Spain": *Journal of Consumer Culture*, 15 (1), marzo, pp. 66-85.
- Alonso, L. E. y Piñeiro, C. (eds.), (2015). *El procomún y los bienes comunes*, Dossieres Economistas sin Fronteras, n.º 16, invierno, www.econsfron.org.
- Belk, R. (2010). "Sharing", en *Journal of Consumer Research*, 36 (5), pp. 715-734.
- Botsman, R. y Rogers, R. (2010). *What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Nueva York, Harper Collins.
- Brändle, G. (2013). "Obsolescencia planeada y consumo colaborativo: ¿Tendencias contrapuestas en la sociedad de consumo actual? Comunicación presentada al XI Congreso Español de Sociología (F.E.S.), Madrid.
- Cañigüeral, A. (2014). *Vivir mejor con menos*, Barcelona, Conecta.
- CRIC (Centre de Recerca i Informació en Consum) (2014). "Consumo Colaborativo: compartamos, pero bien", en *Opciones* n.º 48, otoño, pp. 12-24.
- Domínguez, J. y Robin, V. (1997). *La bolsa o la vida*, Barcelona, Plaza y Janés.
- Drake, J. J. (2002), *Vivir más trabajar menos. Downshifting una nueva opción de vida*, Barcelona, Paidós.
- Felson M. y Spaeth, J. L. (1978). "Community Structure and Collaborative Consumption. A routine Activity Approach", en *The American Behavioral Scientist*, vol. 21, n.º 4, pp. 614-623.
- Fresneda, C. (1998). *La vida simple. De los excesos de la sociedad de consumo a la búsqueda de nuevos estilos de vida*, Barcelona, Planeta.
- Gil García, J. (2016). "Ni consumidores ni productores: prosumidores. Una primera tipología prosumidora". Comunicación presentada al XII Congreso Español de Sociología, FES, Gijón, 29 junio-30 de julio.
- Habermas, J. (1999), *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*, Madrid, Cátedra.

- Hirschman, A. O. (2014). *Más allá de la economía. Antología de ensayos*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Lahille, Ph. (2009). *Vivre simplement pour vivre mieux*, París, Dangles.
- Laín Escandell, B. (2015). “Bienes comunes, nuevos cercamientos y economía política popular”, *Política y Sociedad*, 52 (1), pp. 99-124.
- Laval, Ch., y Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona, Gedisa.
- Latouche, S. (2012). *Salir de la sociedad de consumo*, Barcelona, Octaedro.
- Lodeiro, T. (2008). *Consumir menos vivir mejor*, Tafalla, Navarra, Txalaparta.
- Mason, P. (2016). *Postcapitalismo. Hacia un nuevo futuro*, Barcelona, Paidós.
- Mattei, U. (2013). *Bienes comunes. Un manifiesto*, Madrid, Trotta.
- McIntosh, M. (2013). *The Necessary Transition. The Journey towards the Sustainable Enterprise Economy*, Londres, Greenleaf.
- Mendelson, B. J. (2012). *Social Media is Bullshit*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Morozov, E. (2012). *El desengaño de internet. Los mitos de la libertad en la red*, Barcelona, Destino.
- Morozov, E. (2015). *La locura del solucionismo tecnológico*, Buenos Aires y Madrid, Katz/Clave Intelectual.
- Ratti, C. y Sennett, R. (2016). “El drama de compartir”, en *El País*, 28 de agosto.
- Sen, A. (1989). “Racionalidad, interés e identidad”, en Foxley, A. y otros (eds.). *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras*. Ensayos en homenaje a Albert O. Hirschman, México, Fondo de Cultura Económica, pp. 357-367.
- Shor, J. (2014). “Consumo colaborativo: una introducción”, en Valor C. (ed.), pp. 7-10.
- Valor, C. (ed.), (2014). *Economía en colaboración*, Dossiers Economistas sin Fronteras, n.º 12, febrero, www.econsfron.org.
- Wagman, D. y Arrizabalaga, A. (1997). *Vivir mejor con menos*, Madrid, Aguilar.

Rélicas / *Remarcks*

Debate / Controversy

Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo

Between the market and the social cooperation. Lights and shades of collaborative consumption practices

***Concepción Piñeiro**

Laboratorio de Socio-Ecosistemas. Departamento de Ecología. Universidad Autónoma de Madrid. España/*Spain*

Socia de Altekio Iniciativas hacia la Sostenibilidad S. Coop. Mad. España/*Spain*
conchi@altekio.es

Rubén Suriñach

Investigador y coordinador del área de consultoría de la cooperativa Opcions de Consum Responsable. Coordinador del proyecto de Balance social de la Xarxa d'Economia Solidària
rubens@pangea.org

José Luis (Kois) Fernández Casadevante

Experto en soberanía alimentaria. Miembro de Garúa S. Coop. Mad. España/*Spain*
kois@garuacoop.es

RESUMEN

En el artículo se abordan diferentes definiciones del consumo colaborativo desde la teoría y la práctica. Para contextualizar el CC, se realiza una descripción de los elementos o marcos que sostienen su emergencia, estableciendo relaciones y diferencias con las otras economías transformadoras que están desarrollándose actualmente. A través de diferentes prácticas y ejemplos, se profundiza en las aportaciones del CC y en algunas de sus limitaciones, tales como las excesivas expectativas, la inseguridad jurídica, la mercantilización, la brecha digital, etc. En definitiva se muestra la contribución del CC a la crítica del sistema hegemónico capitalista y la generación de alternativas, evidenciando como al mismo tiempo su desarrollo puede representar tensiones en cuestiones como la ambiental-comunitaria, la regulación-desregulación, y la visibilidad de un paraguas común que aglutine a prácticas tan heterogéneas.

Palabras clave: Consumo Colaborativo, Economía Colaborativa, Consumo Transformador.

ABSTRACT

In this article different definitions of collaborative consumption (CC) are discussed from theory and practice. To contextualize the CC, there is a description of the elements or frames that support its emergence, establishing relationships and differences with other transformative economies that are currently being developed. Through different practices and examples, the contributions of CC are deepened and some of its limitations, such as excessive expectations, legal uncertainty, commodification, the digital divide, etc. In short it shows the contribution of CC as a critique of the capitalist hegemonic system and as part of the generation of alternatives and at the same time CC emphasizes paradoxes as the community-environment, the regulation - deregulation, and the visibility of a common umbrella for so heterogeneous practices.

Keywords: Collaborative Consumption, Collaborative Economics, Transforming Consumption.

***Autor para correspondencia / Corresponding author:** Concepción Piñeiro. Altekio. Calle Paseo de las Acacias, n.º 3, 1.º A. 28005 Madrid.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Piñeiro, C., Suriñach, R., Casadevante, J. L. (2017). Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo. *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 97-108.

(<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2017.5>)

¿QUÉ ES Y QUÉ NO ES EL CONSUMO COLABORATIVO? DIFERENTES DEFINICIONES DESDE LO ACADÉMICO Y DESDE LA PRÁCTICA

El concepto Consumo Colaborativo (en adelante CC) lo acuñan por primera vez Bostman y Rogers (2010). Definen el CC como:

(...) la reinención de los comportamientos de mercado tradicionales —alquilar, prestar, intercambiar, compartir, regalar— a través de la tecnología, tomando así formas y una escala imposible antes de internet.

En la misma publicación, definen tres tipos de sistemas de mediación para la satisfacción de necesidades: los sistemas basados en producto; los mercados de distribución; y los estilos de vida colaborativos. Los sistemas basados en producto serían pagar por el acceso a un producto sin la necesidad de adquirirlo, como por ejemplo alquilar coche o bicicletas para desplazarse. Los mercados de redistribución se basan en re-circular los bienes usados o adquiridos de donde ya no se necesitan hacia algún lugar o alguien que sí los necesita. El ejemplo más claro serían los mercados o redes de intercambio, y también los mercados de segunda mano. El tercero, los estilos de vida colaborativos, hace referencia a gente que se conecta entre sí para compartir e intercambiar bienes menos tangibles como tiempo, espacio, habilidades y dinero. Este último sistema es redefinido por un estudio elaborado conjuntamente por Ouishare y La Fing (2015), dividiéndolo en dos: por un lado los servicios de usuario a usuario (alquiler o intercambio entre personas individuales), y por otro los sistemas cooperativos locales (más vinculado a economías comunitarias basadas en las TIC o no necesariamente digitalizadas, como por ejemplo los grupos de consumo agroecológico).

En general, se considera que el CC es un subconjunto de la Economía Colaborativa (en adelante EC). Bostman (2015) la define así:

Un sistema económico compuesto de redes y ámbitos de intercambio descentralizados que liberan el valor de activos infrutilizados mediante el encuentro de demandas y ofertas, de un modo que no hacen falta intermediarios.

Lo que no está tan claro es cómo se subdivide o categoriza esta economía. Así, Bostman parte en gran medida del esquema circular de la renta de la economía clásica y dice que el consumo es uno de los ámbitos, pero que hay fórmulas colaborativas en las otras esferas del ciclo económico: financiación colaborativa a través de plataformas de micro-mecenazgo y producción colaborativa a través de infraestructuras y conocimiento compartido. Cañiguera (2014) añade un cuarto elemento: la producción abierta de conocimiento como base para todo lo demás. En cambio, Bauwens (2012) no parte tanto de las esferas del ciclo económico sino de *qué* se comparte o mutualiza: la producción y consumo de bienes (*enfoque material*) o la producción y uso de conocimiento (*enfoque inmaterial*). En cualquier caso, la poca madurez de los debates conceptuales vendría a constatar que en esto de la EC las prácticas van por delante de los conceptos. Es desde esta mirada que la revista *Opciones* enfocó el número monográfico dedicado a EC:

Sabemos qué son, pero no sabemos muy bien cómo llamarlos: consumo colaborativo, innovaciones comunitarias, nuevas prácticas económicas, experiencias post-capitalistas, nowtopias... Es un saco que engloba nuevas y diversas prácticas económicas que están floreciendo, y que tienen en común algún grado de participación u organización colectiva en la provisión de bienes y servicios. Tratar de catalogarlas o clasificarlas es algo artificioso porque, como pasa en la mayoría de fenómenos reales, potentes e interesantes, las fronteras no son nítidas, ni falta que hace (*Opciones*, 2013).

A pesar de lo artificioso de intentar clasificar este fenómeno social, y con el fin de entender la emergencia y potencial transformador del mismo, sí que creemos que es conveniente, por lo menos, situar el CC en relación a dos grandes elementos. En primer lugar, creemos que es importante entender qué elementos de contexto explican la aparición del fenómeno y su crecimiento acelerado. En segundo, tratar de entender qué grado de

desafío supone estas propuestas sobre las bases materiales y culturales del capitalismo, aportando las ventanas de oportunidad pero también los desafíos y peligros que enfrenta el CC.

EMERGENCIA DEL CONSUMO COLABORATIVO Y SUS MARCOS DE ANÁLISIS

Estos son algunos de los elementos o marcos que sostienen la emergencia del CC (basado en las fuentes consultadas en las referencias):

- Crisis del individualismo, y “re-descubrimiento” de lo comunitario. Como apunta Schor (2014), una de las motivaciones subyacentes en las personas que llevan a cabo prácticas de CC es la búsqueda de relaciones sociales y la construcción de comunidad. De hecho, el papel del CC en la construcción de lazos comunitarios es uno de los grandes lemas que abandera el movimiento de CC. Hay que tener en cuenta que, por su origen, es un movimiento que apela a un sentido de comunidad muy basado en el contexto cultural anglosajón, y el vacío existente en ese ámbito es común a los países occidentales (de larga implantación del capitalismo), y es por ello que su llamada a la necesidad de reconstruir los lazos comunitarios es reconocible desde países occidentales con diferencias culturales importantes. Uno de los grandes interrogantes es saber si las prácticas de CC dan respuesta a esa búsqueda de comunidad o no, si lo hacen en qué medida y qué tipo de comunidad desarrollan, etc.
- Conciencia ambiental. Otro de los marcos que acompaña el CC es el grado de reconocimiento de las problemáticas ambientales asociadas al modelo de producción, distribución y consumo por parte de la población. El CC es una forma palpable y “moderna” de dar una salida práctica a las inquietudes ambientales de la población. También en este caso, como plantea Schor (2014), es importante entender has-

ta qué punto supone una reducción en el uso de recursos y el impacto ambiental.

- Las nuevas tecnologías y la sociedad en red. Otro gran elemento que explica la aparición y extensión del CC es el papel de las nuevas tecnologías de la información (TICs) y las dinámicas de sociedad en red que llevan asociadas. Así lo explican los impulsores del CC en España en su página web de referencia¹:

La eficiencia de Internet, combinada con la capacidad de crear confianza entre extraños, ha creado un mercado de intercambios eficientes entre productor y consumidor, prestador y prestatario, y entre vecino y vecino, sin intermediarios.

Aparecen así cuestiones propias como el acceso a la tecnología, así como interrogantes acerca de cómo este elemento se relaciona con los anteriores, la construcción de comunidad y la conciencia ambiental, tanto un nivel más filosófico del movimiento (por ejemplo en la lógica P2P, entre iguales o de usuaria a usuaria) qué tipo de comunidad propone, construye o promueve, como en su dimensión ambiental, qué impacto ambiental tienen las TICs y qué percepción hay de este impacto, y por extensión de otros impactos sociales de las TICs.

- Crisis económica y sobre-acumulación de patrimonio. Un cuarto elemento es la situación de necesidad económica y la existencia de patrimonio ocioso (Schor, 2014). El CC abre la puerta a dar valor económico a capacidades o recursos a los que las formas de producción y consumo mayoritarias no daban cabida. En un contexto de profunda crisis económica y material, la posibilidad de obtener ingresos que abre el CC es pues un factor de atracción. También en estos casos se abren una serie de interrogantes

1 Extracto de la web Consumo colaborativo. Compartir reinventando la tecnología (en línea) <http://www.consumocolaborativo.com/concepto/introduccion/>, acceso 4 de noviembre de 2015.

en torno a la mercantilización de aspectos de la vida que se han venido resolviendo desde las relaciones de reciprocidad, ayuda mutua y gratuidad, y, por tanto, sin mediación del dinero. Se sitúa así controvertidamente en el debate que también plantean los comunes, los cuales según Lafuente y Corsín (2015) no son patrimonializables, bien porque son inagotables o bien porque no son excluibles.

- Atracción por la novedad y por lo que es tendencia. Finalmente habría un quinto factor que explica la extensión del CC, que es su vinculación con grupos sociales altamente “digitalizados” y vinculados al desarrollo de nuevas tecnologías. Estos grupos sociales cuentan con una reputación dentro del marco cultural dominante que hace que la propuesta tenga mucha más capacidad de seducción y aparición en la esfera pública que si proviniera de otros grupos sociales.

Estos cinco aspectos y los interrogantes asociados tratan de explicar este fenómeno social, apuntando ya algunas de sus limitaciones o desafíos que implica, así como de las principales críticas o cuestionamientos que recibe el discurso y las prácticas de CC. Pero precisamente para entender mejor el contexto en el que emerge, hay

una necesidad de situar este fenómeno en un marco más amplio donde se relaciona con otras lógicas económicas así como otras prácticas de consumo y estilos de vida basados en valores y criterios como la primacía de lo cercano y de lo local, la sostenibilidad, la justicia social, etc. o lo que Alonso *et al.* (2010) han llamado las formas de consumo alternativas y de autorresponsabilidad. Estas otras formas anteriores al término “consumo colaborativo” pueden verse gráficamente en la siguiente figura, destacando cómo en la recogida de datos realizada hasta 2010 el consumo colaborativo no aparecía en los discursos (Piñeiro, 2011);

Estas prácticas y marcos asociados pre-existentes sostienen y se relacionan con el CC de múltiples formas. Porro (2015) ha hecho un primer esquema para situar las diferentes economías transformadoras que se relacionan con el consumo y los estilos de vida transformadores mencionados anteriormente, que hace visibles las relaciones entre la economía colaborativa y las otras economías en relación a dos criterios fundamentales que aparecen recurrentemente en los elementos citados que configuran los ejes: la reducción o minimización del impacto ecosocial (entendido como sus consecuencias perjudiciales a nivel social y ecológico) así como la distribución del poder y por extensión la generación de comunidad.

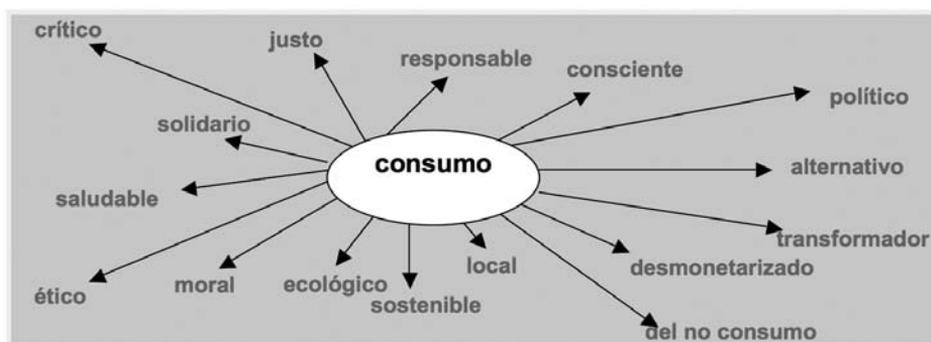


Figura 1. Etiquetas asociadas al tipo de consumo de autorresponsabilidad

Fuente: Piñeiro (2011)

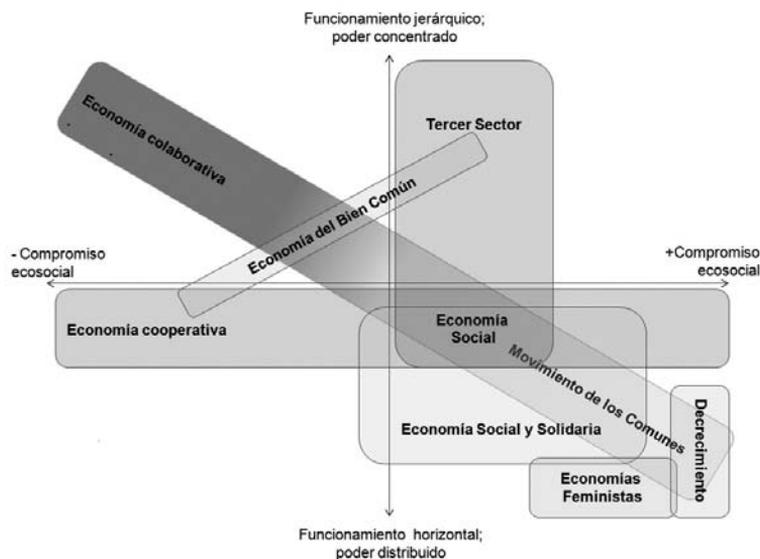


Figura 2. Mapa conceptual de las economías transformadoras

Fuente: Porro (2015)

Es difícil y puede resultar osado generalizar prácticas concretas y situadas para plasmarlas en esquemas generales, pero al mismo tiempo es necesario poner en el centro del debate los criterios implícitos en esas prácticas que a su vez generan conocimiento y tienen su propia forma de nombrarse.

De la necesidad de cambiar las formas de producción y consumo asociadas al capitalismo (en sus distintas fases históricas) han ido saliendo respuestas que intentan enfrentar uno, algunos o todos los cimientos sobre los que se asienta este marco dominante. Seguramente hoy, quizás como síntoma de las excesivas contradicciones del capitalismo, encontramos la mayor diversidad de propuestas económicas alternativas que se hayan visto en la historia reciente.

La economía social y el cooperativismo, por ejemplo, tienen una larga tradición y han construido su alteridad cuestionando la propiedad privada y capitalista de los medios de producción. Estas entidades y empresas funcionan dentro de la economía convencional, pero desconectadas de sus lógicas, valores y prácticas. Viables empresarialmente invierten, sin embargo, conscientemente, las priori-

dades de la economía convencional: satisfacción de necesidades frente a rendimientos financieros, fuerte territorialización y vinculación con el entorno frente a la amenaza de deslocalización, promoción de procesos de cooperación frente a competencia, priorización de la rentabilidad social frente a la unidimensional tasa de ganancia, apuesta por el empleo y por los grupos sociales más vulnerables frente a aquellas intensivas únicamente en capital. Un movimiento que no ha parado de crecer durante los últimos años, y que se ha reafirmado en los principios solidarios, colectivos y ecológicos frente a derivas más mercantilistas, logrando introducirse en sectores estratégicos como el del acceso cooperativo a la banca, los servicios financieros, la producción y comercialización de energías renovables, los seguros, la alimentación o la vivienda.

Otro ejemplo son las prácticas y discursos sobre los comunes, que establecen sus marcos sobre las instituciones comunitarias de gestión de recursos estratégicos para comunidades locales estudiadas por Elinor Ostrom, pero que se reactualizan con las nuevas tecnologías, los comunes digitales y como referencia crítica ante la crisis económica internacional.

El CC, como los demás movimientos, nace del diagnóstico compartido de que hace falta transformar la manera en que las sociedades satisfacen sus necesidades, en este caso aquellas enriquecidas e intensivas en TICs). Esta nueva corriente se suma al río existente de economías alternativas que tiene la intención de “revolucionar” el marco dominante, cuestionando principalmente la manera en que las personas acceden a bienes y servicios, así como algunos aspectos de las formas de producción.

Seguramente hay otras economías que también deberían ser recogidas en la Figura 2 y su ubicación puede generar controversia. Precisamente lo que buscamos es abrir este diálogo entre las prácticas y los marcos, explicitando los ejes que son criterios en torno a los que podemos clasificarlas.

Por ejemplo, Del Moral y Fernández (2015) nos muestran cuatro escenarios distintos a partir del trabajo de la P2P Foundation (Kostakis & Bauwens, 2014), mediante dos ejes diferentes. El primer eje describe la polaridad entre el control centralizado y el control distribuido de la infraestructura, frente a un segundo que muestra una orientación hacia la acumulación y circulación del capital, en contraste con una segunda orientación hacia la acumulación y circulación del procomún.

Surge así la EC en el marco de las transformaciones de la sociedad de consumo por la crisis del individualismo abriendo una nueva tercera vía en aspectos como la regulación o no regulación, y lo público o privado, que varía en cada experiencia concreta.

HACIA UN DEBATE PRÁCTICO SOBRE LAS PRÁCTICAS

En aras de profundizar en el entendimiento de algunas de las claves del CC hemos seleccionado algunas experiencias que explican su alcance. Para la selección, hemos utilizado la tipología descrita anteriormente (a partir de Bostman & Rogers, 2010; Ouishare y La Fing, 2015), así como los criterios de ser experiencias en práctica en el territorio estatal, que cubren diferentes sectores o necesidades (transporte, alimentación, financiación, etc.) y con una diversidad en su origen (propuestas pro-

movidas por colectivos o movimientos sociales de forma voluntaria, por un pequeño grupo promotor o personas en la búsqueda del autoempleo, empresas de distinta escala, etc.), apuntando así a la diversidad que suponen respecto a los debates mencionados en los distintos ejes citados en el marco (tipo de comunidad que genera y distribución del poder, origen y finalidad de la iniciativa, acumulación y circulación del capital/comunes, impacto ecosocial, etc.). De hecho esta diversidad en su origen es una de las cuestiones críticas, pues agrupa bajo un mismo término a iniciativas que debido a su origen, finalidad y forma de desarrollo son con o sin ánimo de lucro (tanto en la interacción como en la entidad que origina la iniciativa), lo que supone uno de los polos de tensión y controversia con la Economía Solidaria.

Partimos de la selección realizada por la revista *Opciones* para su número de Economías colaborativas y en la web www.consumocolaborativo.com, incorporando otros ejemplos:

- Los sistemas basados en producto, con sistemas como Social Car (socialcar.com), que cuenta con personas que ofrecen su vehículo en alquiler y es una S. L. fundada por empresarios del sector de las renovables inspirados en servicios similares en otros países, con una inversión inicial de un millón de euros². En contraste por su modelo de gestión, estaría el Bicing, transporte público urbano basado en compartir bicicleta.
- Los mercados de redistribución, incluyen una gran diversidad de iniciativas respecto a los criterios mencionados. Por ejemplo, hay páginas webs de intercambio o de donación de objetos como nolotiro.org donde puedes participar sin necesidad de que haya un conocimiento mutuo o acuerdos contruidos colectivamente, aunque sí que hay normas de funcionamiento y funciona gracias al trabajo de muchas personas que

2 Datos extraídos de la noticia Navas, J. A. (2012). Gane dinero alquilando su coche (en línea) <http://www.elmundo.es/elmundo/2012/05/04/economia/1336136876.html>, acceso 10 de noviembre de 2015 en:

han desarrollado el software libre³. Y dentro de esta misma tipología, hay mercados o redes de intercambio/trueque más territorializadas como las de Catalunya (aglutinadas en <http://intercanvis.net/Xarxes>), donde la participación implica una mayor relación y construcción colectiva, contando con un origen arraigado en movimientos sociales catalanes. Hay mercados de intercambio especializados en sectores o necesidades como cosas infantiles (creci-clando.com) o para material y libros escolares (www.truequebook.es). eBay formaría parte del extremo en el modelo de gestión empresarial, ya que se financia en la bolsa estadounidense, o la *start-up* Wallapop de origen barcelonés que ha recibido hasta 40 millones de financiación⁴.

- Los estilos de vida colaborativos, en los que se diferencian los servicios de usuario a usuario y los sistemas cooperativos locales. Considerando el primer tipo en términos de dinero, podríamos hablar de sistemas de micro-mecenazgo como Goteo, que además promueve la cultura libre y otros valores, que se diferencia de otras plataformas de micro-mecenazgo por este posicionamiento. Un extremo aquí sería AIRBNB, que facilita el proveer un servicio de alojamiento entre individuos. Respecto al segundo tipo, encontramos una gran diversidad en el ámbito de la alimentación, en los grupos o cooperativas de consumo, canales cortos de comercialización, numerosas formas de satisfacer la necesidad de alimentación contando con la participación de las personas en la construcción de ese sistema, no sólo con dinero, sino con tiempo, conocimiento, tareas específicas, etc. Encontramos desde cooperativas de producción que promueven este tipo de formas de consumo, apoyando la auto-or-

ganización de consumidoras/es, webs que fomentan esta organización (<http://www.grupoagrupa.net/> o <http://www.ecoagricultor.com/grupos-de-consumo/>), hasta consumidores/as que se auto-gestionan y buscan diferentes productores/as para satisfacer algunas de sus necesidades, producción parcial de otros productos para satisfacer otras, o incluso entidades donde las funciones de producción y distribución son repartidas entre personas socias.

En el dossier de Economistas Sin Fronteras sobre “Economía en colaboración”, aparecen como ejemplo el sistema LETS, la moneda social, los sistemas de trueque o bancos/intercambios de tiempo. Todos ellos son anteriores al término “consumo colaborativo” pero han sido re-significados dentro de este marco. Esta es una de las críticas posibles a este término CC que ha englobado prácticas anteriores basadas en diferentes criterios. Un reciente estudio (2016) coordinado por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) muestra que las razones económicas (ahorro de dinero) o prácticas (facilidad de uso y flexibilidad de horario) son las más mencionadas entre las personas encuestadas usuarias, lo que cuestiona esta relación con otras iniciativas transformadoras.

El CC, por sus múltiples efectos de atracción, ha re-significado muchas prácticas que se venían desarrollando bajo otros marcos y está entrando con fuerza en la economía alternativa, pero es llamativo también que haya llamado la atención a grupos financieros e instituciones que no cuestionan en ninguna medida el capitalismo global. Esto nos plantea varias preguntas acerca de las potencialidades y limitaciones del mismo.

EXCESIVAS EXPECTATIVAS, INSEGURIDAD JURÍDICA, MERCANTILIZACIÓN, BRECHA DIGITAL Y OTRAS LIMITACIONES

Históricamente de las innovaciones tecnológicas se han derivado profundos cambios socioculturales, que rápidamente han supuesto nuevos aprovechamientos económicos, dando lugar a un periodo durante el cual conviven de

³ <http://nolotiro.org/es/page/about>

⁴ Datos extraídos de Novoa, J. (2015). Wallapop, la *start-up* española de los 40 millones de dólares (en línea) <http://marketing4ecommerce.net/wallapop-startup-40-millones-dolares/>, acceso 26 de abril de 2016.

forma conflictiva viejas y emergentes formas de negocio. La formalización de las nuevas prácticas agrupadas bajo la noción de CC tampoco ha estado exenta de estas tensiones, donde se repiten las acusaciones de inseguridad jurídica, de pérdida de garantías para consumidores/as, de intrusismo y competencia desleal, de fiscalidad asimétrica, de empleos perdidos en los sectores afectados, etc. Una conflictividad que se ha centrado especialmente en las iniciativas que de forma coyuntural ocupan la agenda mediática o generan mayor alarma social (como UBER, *BlaBlaCar*, y AIRBNB)⁵.

La retórica sobre el CC ha enfatizado tanto las virtudes y potencialidades de estas nuevas formas de acceder a bienes y servicios que se ha llegado a divulgar como el surgimiento de un nuevo paradigma económico. Las excesivas expectativas puestas en estas prácticas se ilustran en las declaraciones de la revista *Time* (Walsh, 2011), cuando afirmaba que ésta es una de las diez ideas que cambiará el mundo: “una forma de arreglar los peores problemas, desde la guerra y la enfermedad hasta el paro y el déficit”. Una vez transcurridos unos años y con cierta perspectiva, sin negar los impactos culturales y económicos provocados, convendría redimensionar la capacidad transformadora de este fenómeno.

Más allá de las estrategias individuales para satisfacer necesidades cotidianas, el CC se va configurando, ante la desorientada mirada de la economía tradicional, como un espacio de disputa. Asistimos a la difícil convivencia entre quienes lo conciben como una herramienta que permite la adaptación del mercado a los usos sociales de las nuevas tecnologías (innovación empresarial, nuevas fórmulas de negocio basadas en la interacción, la flexibilidad, la instantaneidad, la personalización...) y quienes persiguen una democratización extensa de las relaciones económicas y profundos cambios culturales (expectativas, deseos, patrones de consumo...).

El CC puede fomentar una suerte de *capitalismo netárquico* (Bauwens, 2013), donde se tiende a la concentración en grandes plataformas, que facilitan la accesibilidad, pero a cambio de acaparar el control e imponer lógicas empresariales. Muchas de estas grandes plataformas se encuentran financiadas por fondos de inversión que exigen una rápida rentabilidad económica, habiéndose dado casos de una fuerte precarización en los derechos laborales de su personal empleado. Una dinámica donde la dimensión social se diluye y se tiende a conformar comunidades de usuarios/as con vínculos extremadamente frágiles y procesos de cooperación restringidos, reduciéndose a interacciones ocasionales donde lo relacional es un mero peaje para acceder a intereses individuales. O incluso donde las personas que dependen de estas plataformas para generar ingresos carecen totalmente de derechos laborales, por lo que puede ser una forma de trabajo totalmente desprotegida. La conservadora web de noticias norteamericana Human Events, hizo este elogio de la economía del compartir: “Es el punto final del cada vez más caro y fuertemente regulado asunto de contratar trabajadores. A medida que la carga laboral se incrementa, unos acuerdos tarifa-por-servicio creativos resultan alternativas atractivas a los caros y tradicionales puestos de trabajo. Este sería el siguiente paso lógico después de la transición a gran escala de la fuerza laboral norteamericana hacia los puestos de trabajo a tiempo parcial (Bulajewski, 2014).

El CC suponía una excusa para compartir y reconstruir lazo social, un complemento para economías precarias que obtenían ingresos extras y la posibilidad de desmercantilizar la satisfacción de algunas necesidades. Sin embargo al no movilizar de forma consciente un imaginario crítico, puede terminar fomentando un *consumismo colaborativo* (Calle y Fdez. Casadevante, 2015) que mantenga nuestra dependencia de nuevas formas de mercado y nos lleve a interiorizar la necesidad de maximizar la rentabilidad económica de todo lo que tenemos. Además existe el riesgo de que estas prácticas al popularizarse aumenten los impactos ambientales, en vez de reducirlos, como demuestra repetidamente el efecto rebote o paradoja de Jevons (los ahorros generados por la eficiencia tecnológica son menores de lo que supone la popularización de los consumos).

5 Movilizaciones vecinales en Barcelona contra los problemas de convivencia derivados del auge de pisos turísticos, movilizaciones y denuncias del gremio del taxi hacia UBER, denuncia y espías contratados por la patronal de los autobuses contra *BlaBlaCar*.

Tabla 1. Comparación entre el consumo colaborativo transformador y el capitalismo netárquico

Consumo colaborativo transformador	Capitalismo netárquico
El cambio social es intencional	El cambio social es una consecuencia derivada no perseguida conscientemente
Desmercantilización en la satisfacción de necesidades	Mercantilización de la vida cotidiana
Intensificar vínculos sociales y comunitarios	Interacción social como peaje a pagar por acceder a bienes y servicios
Impulsar nuevos patrones de consumo consciente y transformador	Consumismo colaborativo
Territorialización, descentralización y código abierto	Plataformas cerradas, propietarias y centralizadas
Ligada a economía solidaria y lógica de los comunes	Nuevo nicho de mercado dentro de la economía capitalista
Protagonismo ciudadano	Acumulación de capital a través de la cooperación
Finanzas éticas y <i>crowdfunding</i>	Fondos de inversión capital riesgo

Fuente: Elaboración propia

La ambivalencia del consumo colaborativo se muestra en la Tabla 1, evidenciando como su desarrollo puede ser una herramienta al servicio de la transformación social o una simple adaptación del mercado a los nuevos ecosistemas de producción y consumo facilitados por las nuevas tecnologías. En el trabajo coordinado por la OCU en 4 países europeos se demostraba que solamente $\frac{1}{4}$ de las plataformas de consumo colaborativo estaban orientadas a la comunidad y perseguían explícitamente cambios sociales (OCU, 2016). Las variables principales en torno a las que se define el papel que juegan las distintas plataformas serían: la intencionalidad del cambio o no, la desmercantilización o no de la satisfacción de necesidades, el fomento de nuevas expectativas y valores en torno al consumo; el tamaño, la propiedad y la centralización de las plataformas o los mecanismos de financiación de las mismas.

REFLEXIONES FINALES

El CC contribuye a la crítica del sistema hegemónico capitalista y a la generación de propuestas, a partir de la inteligencia colectiva, por lo que ge-

nera conocimientos y nuevos contextos necesarios para los desafíos actuales del Cambio Global. Pero al mismo tiempo el CC acentúa paradojas como la ambiental y la comunitaria, o tensiona la cuerda entre la regulación y la desregulación, evidenciando que en su interior hay tanta diversidad que es necesario diferenciar y separar una serie de prácticas de otras.

El CC ha asimilado prácticas que preexistían o que proceden de otros marcos de referencia como la economía solidaria o la agroecología, que ahora son incluidas y agrupadas dentro de estas propuestas. Resulta tentador aglutinar experiencias tan heterogéneas para analizarlas, entenderlas y contextualizarlas, aunque eso implique problematizar los conceptos unificadores como hemos realizado en este artículo.

El CC se convierte en un espacio de disputa entre su dimensión transformadora, una pieza clave dentro de un puzzle más complejo que persigue la transformación social, conectándolo con la lógica de los comunes y la economía solidaria, y la que lo concibe como una mera adaptación de los mecanismos de mercado a un contexto modificado por las nuevas tecnologías. Ahora que el desarrollo del CC empieza a mostrar limitaciones que lo alejan

del idealismo con el que fue abordado inicialmente, se muestra como un espacio de encuentro, diálogo, complicidad y confrontación donde durante las próximas décadas están condenadas a coexistir y convivir de forma conflictiva distintas formas de concebir la economía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, L. E., Fernández, C.; Ibáñez, R. y Piñeiro, C. (2010). *Proyecto de investigación en consumo y estilos de vida. Informe de resultados*. Manuscrito no publicado. Universidad Autónoma de Madrid.
- Bauwens, M. *et al.*, (2012). Synthetic overview of the Collaborative Economy (en línea) http://p2pfoundation.net/Synthetic_Overview_of_the_Collaborative_Economy, acceso 15 de noviembre de 2015.
- Bauwens, M. (2013). Cuatro escenarios futuros para la economía colaborativa (en línea) <http://www.guerrillatranslation.es/2013/06/06/cuatro-escenarios-futuros-para-la-economia-colaborativa/>, acceso 15 de noviembre de 2015.
- Botsman, R. y Rogers, R. (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, New York: Harper Business.
- Bostman, R. (2015) Thinking. (en línea) <http://rachelbotsman.com/thinking/>, acceso 4 de noviembre de 2015.
- Bulajewski, M. The cult of sharing (en línea) mrteacup.org, acceso 5 de agosto de 2014.
- Calle, A. y Fdez. Casadevante, J. L. (2015). Economías sociales y economías para los Bienes Comunes. *Revista Otra Economía*, 9. Brasil.
- Cañigual, A. (2014). Vivir mejor con menos: Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa. España: Conecta.
- Del Moral, L. y Fernández, M. (2015). ¿Ha llegado para quedarse? Economía colaborativa, ciudad y universidades andaluzas. (en línea) http://www.academia.edu/11339032/_Ha_llegado_para_quedarse_Universidad_y_Econom%C3%ADa_Colaborativa, acceso 4 de noviembre de 2015.
- Economías Colaborativas. Cuaderno central. 2013. *Revista Opciones*, 44. <http://revistaopciones.org/es/revista/44-economias-colaborativas>.
- Economía en colaboración. 2014. Dossier n.º 12 de Economistas Sin Fronteras.
- Lafuente, A. y Corsín, A. (2015). Economías y tecnologías del don. El procomún y los bienes comunes. *Dossieres EsF*. n.º 16, invierno de 2015.
- Ouishare y La Fing (2015). Share revolution is now available in English (en línea) <http://magazine.ouishare.net/2015/04/sharevolution-is-now-available-in-english/>, acceso 23 de noviembre de 2015.
- Organización de Consumidores y Usuarios (coord.) (2016). *Collaboration or business? Collaborative consumption: from value for users to a society with values*. España: OCU Ediciones, S. A.
- Piñeiro, C. (2011). Comunicación ambiental para la transformación social. Iniciativas de consumo responsable en Madrid. Tesis doctoral. UAM.
- Porro, A. (2015). Presentación acerca de las economías comunitarias y grassroots innovations. Switchmed Connect. Barcelona. Documento con licencia Creative Commons.
- Schor, J. (2014). Debating the sharing economy (en línea) <http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>, acceso 12 de noviembre de 2015.
- Walsh, B. (2011). Today's Smart Choice: Don't Own. Share (en línea) http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html, acceso 16 noviembre de 2015.

Debate / Controversy

Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador

Some limitations in understanding the collaborative economy in an emancipatory sense

***Bru Laín**

Departamento de Sociología. Universidad de Barcelona. España/Spain

bru.lain@ub.edu

RESUMEN

¿Cómo comprender la economía colaborativa? ¿Qué definición empleamos que sea metodológicamente operativa a la vez que sustancialmente informativa? Identificando las dificultades que entraña elaborar una correcta descripción de dicho término, este artículo examina críticamente aquella concepción que imputa a la economía colaborativa un cierto potencial o pretensión emancipadora. Se mostrará que, paradójicamente, este discurso asume buena parte del utillaje conceptual de la teoría económica neoclásica estándar y por ello tiende a reproducir algunos de sus mismos errores. El artículo concluye sugiriendo que, para definir adecuadamente el concepto de la economía colaborativa, se requiere el empleo de la economía política como marco de análisis, más aun si lo que se pretende es una definición fértil, no sólo para abonar el debate conceptual, sino también los proyectos reales de emancipación política y económica.

Palabras clave: Economía y consumo colaborativo, economía neoclásica, emancipación, comunidad, mercados, limitaciones.

ABSTRACT

How the collaborative economy must be understood? Which methodologically operative as well as substantially informative definition should be employed? By identifying the difficulties in finding out a correct definition of such term, this paper critically analyses the conception that infers to the collaborative economy a certain emancipatory aspiration or capacity. The paper shows that, paradoxically, such a discourse assumes much of the conceptual tools belonging to the standard neoclassical economic theory and, therefore, tends to reproduce some of mistakes. The conclusion suggests that, in order to properly define the concept of the collaborative economy, it is required the employment of the political economy as framework of analysis, even more if what it is intended is a fertile definition to foster, not only the discussion in the conceptual realm, but also the actual political and economic emancipatory initiatives.

Keywords: Collaborative economy and consume, neoclassical economy, emancipation, community, markets, limitations.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Bru Laín. Departamento de Sociología, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Barcelona, Av. Diagonal, 690-696, 08034, Barcelona.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Laín, B. (2017). Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador. *Revista Española de Sociología*, 26 (1), 109-114.

(<http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2017.6>)

INTRODUCCIÓN

Para abordar la llamada “economía colaborativa” (EC, en adelante) lo primero a resolver es su propio significado. La literatura suele referirse a ella como una suerte de nuevo modelo económico fundado sobre los principios de la interacción productor-consumidor, la conexión horizontal y la colaboración entre pares. A la vez, suele clasificarse de acuerdo a cuatro grandes subsectores. El más conocido es el consumo colaborativo (*Airbnb*, *Uber* o *BlaBlaCar*) que cuenta con una fuerte implantación, abarca dimensiones cuasi industriales y engloba tres grandes prácticas: la recirculación de bienes (*Ebay* o *Craig's List*) donde internet reduce los altos costes de transacción de los mercados secundarios; la optimización (compartir el coche en *Zipcar* o el sofá en *Couchsurfing*) posibilitando el acceso a recursos asequibles y generando pequeñas rentas adicionales; y el intercambio recíproco, paritario y multilateral (*bancos del tiempo*). El segundo subsector es la llamada producción colaborativa usualmente asociada a la lógica del *software libre* y del *peer-to-peer* (P2P) y que, según sus partidarios (Berardi, 2003; Hardt, 2010 y Boutang, 2012), supondría una suerte de revolución industrial democratizadora. El tercer grupo es el representado por el conocimiento abierto (*open knowledge*) sin el cual la propia EC perdería razón de ser. Su desarrollo, junto al uso intensificado de las TIC, permitiría tanto al saber abstracto como al aplicado replicarse y expandirse más allá del ámbito educativo convencional. El cuarto sector lo constituyen el sector de las finanzas colaborativas que pueden incluir la participación en capital empresarial (*Kickstarter* o *Propser*) del que se extraerían retornos en forma de beneficios, rentas o mediante la participación del accionariado de la empresa en cuestión; los sistemas de financiación individual P2P (*LendingClub* o *Zopa*); así como las plataformas de financiación *crowdfunding* (*Lanzanos*, *Goteo* o *Verkami*) que, por lo general, se asocian más a iniciativas de carácter social y cultural¹.

De este modo, el alto grado de penetración que la EC está teniendo en muchos ámbitos de la eco-

nomía —digamos— convencional, está suscitando una gran atención. Sin ir más lejos, la revista *Forbes* estimaba que en 2013 los ingresos globales distribuidos por la EC rondaban los 2500 millones de euros, con un 25% de crecimiento respecto al año anterior. Es una cifra importante, sin duda, aunque apenas represente el 0,2% del PIB español. Igualmente relevante es que unos 800 millones de personas en el planeta se encuentren directa o indirectamente relacionadas con el sector de las cooperativas, aunque aparentemente esta cifra no genere el mismo interés. De todos modos, no pretendo aquí discutir la relevancia económica de la EC, sino más bien su conceptualización, en particular, su conceptualización como una suerte de economía que tiene la virtud superar las limitaciones y contradicciones que inherentemente conlleva el sistema de producción capitalista.

¿CÓMO DEFINIR LA ECONOMÍA COLABORATIVA?

Es aquí donde encontramos la primera dificultad. El problema con las definiciones y clasificaciones como la empleada anteriormente es que son poco operacionales para construir el “objeto formal” de estudio, puesto que no observan los criterios lógico-formales necesarios para realizar una correcta clasificación. Estos son, la no nulidad de ningún caso, la partición exhaustiva de todos los subgrupos y la exclusión entre todos los subconjuntos. En otras palabras, ¿debería o no incluirse la economía cooperativa como un subconjunto de la EC? ¿Hasta qué punto *Airbnb*, empresa privada convencional², y *BlaBlaCar*, red social para compartir el vehículo, caerían dentro del mismo subconjunto de la EC? ¿Pueden equipararse las prácticas de trabajar como conductor de *Uber*, la de prestar gratuitamente el sofá a través de *Couchsurfing*, o

1 Para adentrarse en el debate sobre las plataformas *crowdfunding* como recursos comunes, véase: Rendueles y Sábada (2015).

2 *Airbnb* está tasada en 7200 millones y 230 millones de beneficios en 2013. Sólo en Barcelona gestiona más de 12 000 anuncios —frente las 9000 plazas turísticas con licencia—, un 60% de los cuales ofertan más de un piso a la vez, de lo que se deduce que lo hacen como negocio y no como modo de obtener ingresos extra. Agradezco a Lluís Torrens y Carlos Carrasco de IESE Business School los datos facilitados.

compartir conexión mediante *Wifi.net*? Dados tales interrogantes, se me antoja que las definiciones y clasificaciones que usualmente manejamos de la EC suelen ser poco robustas metodológicamente y, por ello, están condenadas a ser poco o nada útiles como categorías de análisis empírico y conceptual.

Como lo primero para abordar un debate es definir adecuadamente el término analizado, será necesario identificar algunas de las problemáticas que entrañan este tipo de definiciones. La aportación de Piñeiro, Suriñach y Casadevante que acompaña este debate representa una relevante aportación en esta tarea. Por mi parte, propongo un ejercicio de abstracción. De un modo muy esquemático caracterizaré dos posturas más o menos representativas del debate sobre la EC. Por un lado, quienes la identificarían con un modo de producción, distribución y consumo más horizontal y participativo que, como apunta Albert Cañigueral (2014: 22), simplemente “quiere ofrecer más alternativas al sistema, más que ser una alternativa al sistema”. La segunda postura, tal como sugiere Enrique Alonso en estas páginas, me parece más sugerente, puesto que vería en la EC un conjunto de prácticas económicas dotadas de una cierta capacidad o pretensión emancipadora o incluso anti o post-capitalista. Sin embargo, no busco discutir cuál de las dos concepciones es prescriptivamente más deseable, ni tan siquiera cuál la que mejor refleja la realidad. Lo que pretendo es más bien llamar la atención sobre la paradójica relación que se da entre ambas, más aun cuando aparentemente se erigen como contrarias u opuestas entre sí. El hecho de descubrir tal paradoja me permite esbozar algunas limitaciones que pueden aparecer en la defensa de una EC en clave emancipadora cuando de ella se emplea una definición poco robusta.

TRES TESIS SOBRE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EMANCIPADORA Y SUS LIMITACIONES

a. Modelos relacionales e instituciones sociales

De acuerdo con la literatura antropológica (Fiske, 1992), las cuatro pautas relacionales observables en toda sociedad humana parecen agruparse bajo las relaciones de equivalencia, las de autoridad, las de igualdad y las de proporcionalidad. Es-

tos patrones conductuales operarían como condiciones necesarias en la configuración de cualquier institución social. De este modo, para conformar una comunidad deberían observarse, por lo menos, relaciones de equivalencia. La institución estatal debería operar, como mínimo, bajo relaciones de autoridad. En el ámbito familiar, las relaciones de igualdad jugarían un papel fundacional, mientras que los mercados requerirían necesariamente de relaciones de proporcionalidad³. Es aquí donde se halla la primera confusión de la defensa de una EC de tipo emancipador.

Es habitual denominar “comunidad” al conjunto de individuos vinculados a cierta actividad asociada a la EC, como por ejemplo, la “comunidad Airbnb”. Es igualmente frecuente (y confuso) el empleo de la metáfora de la “economía familiar” para referirse a la política macroeconómica del gobierno. Y es precisamente en el empleo de esta extendida metáfora —comunidad colaborativa— donde aparece una doble confusión. El empeño en resaltar la centralidad de la “comunidad” en la EC, ¿expresa una voluntad o creencia de ver en ella la institución social responsable de toda actividad económica? Luego, si creemos que sí, que la comunidad o incluso la familia debieran relegar el rol del Estado y de los mercados como agentes económicos, entonces parecería lógico inducir que las pautas relacionales más asociadas a estas instituciones —la equivalencia y la igualdad— debieran regir toda actividad económica en detrimento de las relaciones de autoridad y proporcionalidad más propias del Estado y de los mercados.

3 Cabe advertir, que no se puede vincular una pauta conductual directamente con una institución social determinada. Los cuatro modelos relacionales son condición necesaria, pero no suficiente, para la emergencia de las distintas instituciones. De este modo, para hablar de familia deben observarse, *por lo menos*, relaciones de igualdad; para el Estado, *como mínimo*, las de la autoridad; para los mercados, *por lo pronto*, las de proporcionalidad (*a cada uno según su mérito*) y, para la comunidad, las de equivalencia (*a cada uno según sus necesidades, de cada cual según sus capacidades*). Huelga decir que todos los patrones conductuales se hallan entremezclados en toda institución social. En ningún caso podemos afirmar que, por ejemplo en la familia, operen únicamente relaciones de igualdad, ni tampoco que el Estado solamente se configure de acuerdo al sometimiento autoritario del ciudadano, etc.

El hecho de que las interacciones basadas en patrones de equivalencia y de igualdad puedan ser moralmente más deseables, no implica que las relaciones de autoridad o de proporcionalidad no existan, y ni siquiera que no sean necesarias en el sí de todo sistema económico⁴. ¿Es factible, por ejemplo, un sistema de Seguridad Social gestionado íntegramente por comunidades? ¿Son plausibles una fiscalidad o una redistribución justas y equitativas sin el empeño de una *autoridad* estatal que legítimamente restrinja la evasión y el acaparamiento de determinados agentes sociales? ¿Y qué hay de la proporcionalidad?

Proponer una economía rígida exclusivamente por un único modelo relacional —la equivalencia o la igualdad estrictas— refleja una concepción económica que confunde medios con fines. Creo que es muy difícil negar la utilidad de la autoridad en aquellas funciones que trasciendan el ámbito de la comunidad, como el caso de la fiscalidad. Del mismo modo, puede reconocerse como justa aquella relación de proporcionalidad que sancione positivamente determinadas actividades a las que colectivamente imputemos un alto valor social, como por ejemplo, la experiencia o el sobre esfuerzo⁵.

La estructura de todo sistema económico se encuentra troquelada por una superposición de relaciones de autoridad y proporcionalidad, de dominación, de dependencias y de interferencias entre distintos sujetos y grupos sociales. La visión emancipadora de la EC tendería a desatender este hecho en favor de la ingenua creencia en su sustitución mediante la emergencia espontánea de una suerte de red comunitaria colaborativa que permitiría compatibilizar grandes dosis de altruismo con un justo y eficiente modelo de justicia distributiva

que potenciaría simultáneamente las relaciones de equivalencia y de igualdad.

b. Estructura social y cognición humana

Junto a esta creencia en la preeminencia de la comunidad como institución económica básica y del igualitarismo como patrón conductual preeminente en toda relación económica, aparece un segundo problema en la concepción emancipadora de la EC. Éste viene motivado por la pretensión de imputarle un carácter más o menos post-capitalista cuando, de hecho, esta concepción comparte parte del utillaje conceptual de la economía neoclásica estándar. Para ilustrar esta curiosa relación echemos mano de otro tópico. Un economista neoclásico argumentaría del siguiente modo: “dado que los agentes son racionales, si les dejamos en libertad para competir entre ellos, y dicha competición es perfecta, éstos lograrán un mercado eficiente y paretianamente optimizado en todas sus dimensiones”. Seguiría el mismo proceder un hipotético defensor de la EC emancipadora, *ceteris paribus*: “dado que los agentes son colaborativos, si les dejamos en libertad para colaborar, y dicha colaboración es perfecta, entonces lograrán una economía colaborativa justa en todas sus dimensiones”.

Repárese en que ambas locuciones son formalmente equivalentes. El problema radica en que no es que los individuos —racionales o colaborativos, esto ahora es irrelevante— dejados en libertad para competir (o colaborar), puedan lograr una economía competitiva (o colaborativa) óptima (o justa). La cosa funciona más bien al revés. La racionalidad instrumental y maximizadora del *homo economicus* solo sería plausible si se encontrara inserta de antemano en un mercado óptimamente competitivo donde el coste de la información fuera cero. El ideal emancipador de la EC incurriría en el mismo error: la existencia del sujeto perfectamente colaborativo sólo sería plausible si éste se encontrara de entrada en un entorno verdaderamente colaborativo donde el coste de dicha colaboración fuera cero o cercano a cero. En definitiva, la idea (o el ideal) del agente racional-maximizador, así como del colaborativo que actúa en base a información o colaboración a coste cero, presupone necesariamente una estructura social determinada de antemano.

4 Para debatir este punto, véase: Rendueles (2013: 98-102).

5 El debate sobre el “valor social” exige mucha más atención de la que puedo ofrecer aquí. Pero repárese en que abogar por que se “recompense proporcionalmente” el sobre esfuerzo bien puede referirse al reconocimiento de la actividad que realiza una gran parte de la fuerza de trabajo con “doble jornada laboral”, esto es, el colectivo de mujeres que desempeña trabajo doméstico y asalariado simultáneamente. ¿Por qué no recompensar proporcionalmente este injusto sobre esfuerzo al que se hallan sometidas mediante un aumento salarial, por ejemplo?

Regresamos así al punto anterior, ¿son realmente concebibles las motivaciones cognitivas y los distintos modelos relacionales de los agentes sin atender al entramado institucional en el cual se insertan? ¿Podemos creer en la cognición humana “colaborativa” como factor determinante en la constitución y desarrollo de los mercados sin reparar en las múltiples relaciones de dominación y los vínculos de dependencia que ya operan *ex-ante* en dichos mercados? Si no aceptamos el ideal del *homo economicus* como variable explicativa de los mercados capitalistas, tampoco deberíamos hacerlo en el caso de los agentes y los mercados colaborativos.

c. *Desinstitucionalización de la vida económica.*

Aparece aquí la tercera limitación de una EC emancipadora y que igualmente viene motivada por el empleo del utillaje neoclásico estándar. Si el grueso de la teoría económica y política clásica (desde Aristóteles hasta Marx) estuvo siempre interesada por la distribución del ingreso, del capital y de los recursos productivos —esto es, de la justicia distributiva—, fue porque la entendían como una suerte de precondition para la ulterior distribución de rentas y la formación de precios relativos. A los neoclásicos y neoliberales, por el contrario, les interesa la distribución de la renta, no como determinante sino como efecto derivado del proceso general de formación de rentas y precios *dentro* de los mercados. Para la economía clásica, la distribución de riquezas y de ingresos (y del poder de negociación que éstas confieren) queda determinada política y exógenamente desde *fuera* de los mercados (Bertomeu y Domènech, 2005). Para los neoclásicos, y me temo que para buena parte de la concepción emancipadora de la EC, la distribución de la riqueza y del ingreso se formaría y quedaría determinada endógenamente *dentro* de los mercados, en este caso, de tipo colaborativo.

La distribución de la riqueza es uno de los estadísticos que, como el de Gini, sirve para medir el grado de desigualdad distributiva de una sociedad determinada. Sin embargo, la distribución funcional de la renta aporta información adicional acerca de qué tipo es y cómo se distribuye dicha riqueza. El año 2013 fue la primera vez que en la economía española los beneficios empresariales y las rentas

de capital superaron las salariales⁶. ¿Responde esto exclusivamente al proceso de formación de precios (de salarios, de bienes y de mercancías) *dentro* de los mercados, o por el contrario afectan otros factores *exógenos* y de carácter político, como la pérdida de la influencia sindical y la extinción de la negociación colectiva, la política fiscal o las sucesivas reformas laborales? Un neoclásico optaría por la primera respuesta. Un clásico —o por lo menos, quien no quisiera ser neoclásico al defender la EC en clave emancipadora— debería fijarse en la segunda explicación.

En efecto, al proclamar el carácter emancipador de la EC desde la óptica neoclásica estándar, existe el peligro de incurrir en dos errores. Primero, el más extremo, inferir que la simple presencia de las comunidades colaborativas es premisa suficiente para lograr una distribución más justa y equitativa de la riqueza. El segundo, más laxo, creer que la expansión de la EC es un factor necesario para avanzar hacia dicha justicia distributiva. Una y otra son hipótesis distintas, aunque forman parte de la misma perspectiva, a saber, aquella que prima una concepción meramente psicológica (y psicologizante) de los mercados, obviando la responsabilidad que tiene el entramado político-institucional (la presión sindical, la distribución de la propiedad, la tasa de acumulación y de especulación, la política fiscal, el poder de las distintas clases sociales, el régimen político, etc.) como factor causal determinante en la constitución de un diseño más o menos democrático y más o menos equitativo de justicia distributiva.

CONCLUSIONES

Como apunté al inicio, abordar el debate sobre la EC es una tarea harto compleja desde el punto de vista metodológico. A resultas de ello, una definición escasamente rigurosa es poco o nada útil para operacionalizar el análisis. El problema es que se vuelve sustancialmente imposible aunar bajo el

6 Según el INE de 2013, rentas de capital y beneficios sumaban el 46% del PIB, mientras que la participación salarial apenas rozaba el 44%.

mismo denominador prácticas colaborativas que nada tienen que ver entre sí. ¿Cómo y bajo qué parámetros se decide qué es EC? ¿Deberían incluirse por igual iniciativas tan dispares como *Ebay*, el *couchsurfing* o la cooperativa *Somenergía*? Y si así fuera, ¿caerían dentro del mismo subconjunto del consumo colaborativo o deberían clasificarse en distintos subsectores de la EC? Llamé también la atención sobre las limitaciones que entraña una *hipotética* defensa de la EC en clave emancipadora. Que esta concepción comparta parte de los argumentos de la teoría económica estándar la condena a incurrir en los mismos errores.

La colaboración económica es una práctica que se desarrolla a través de múltiples instituciones sociales de las que, *a priori*, no podemos excluir ni el Estado ni el mercado. Al decir de Marx y Polanyi, existen tres elementos constitutivos de cualquier sistema económico, a saber: la tierra, el dinero y la fuerza de trabajo. El modo en cómo políticamente se regulen, administren e incrusten estas tres “mercancías ficticias” en el entramado social, contribuirá a determinar el mayor o menor carácter “emancipador” de una economía. Con la EC pasa algo parecido. No es que ésta comporte necesariamente un avance hacia una mayor equidad social, sino que esta equidad vendrá determinada por el grado de mercantilización a la que estén sometidos los bienes empleados por la misma EC, incluyendo los recursos productivos, el medio de intercambio y la fuerza de trabajo empleada.

A la luz de estas limitaciones, creo más adecuado comprender la EC como una suerte de prácticas económicas presentes en toda sociedad humana que, en función del contexto socio-político, pueden tomar una forma institucional u otra y, por ello, un carácter más o menos democrático. Por ello, para imputar un carácter emancipador a la EC, es necesario ir más allá de las meras predisposiciones psicológicas de los agentes y tener en cuenta el diseño y la orientación política de las instituciones en las cuales se inserten y desarrollen dichas prácticas colaborativas. En otras palabras, si el fin es lograr una sociedad más justa y equitativa, no podemos limitar los medios a exclusivamente las comunidades colaborativas y las relaciones de igualdad

y equivalencia. Requerimos pues, de la perspectiva de la economía política, no sólo para comprender cabalmente el fenómeno de la EC, sino para que ésta pueda desplegar su potencial en favor de mayores cuotas de emancipación, de justicia distributiva y, en definitiva, de democracia económica.

AGRADECIMIENTOS Y FINANCIACIÓN

Bajo la financiación del Consejo de Investigación Europeo 7.º Programa Marco UE (FP7/2007-2013). Convenio ERC 249438-TRAMOD. Agradezco a Luís Enrique Alonso su invitación a participar de este monográfico, así como los valiosos comentarios que realizaron Marc Pradel, Edgar Manjarín, Ivan Miró, David Casassas y César Rendueles.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Berardi, F. (2003). *La fábrica de la infelicidad*. Madrid. Traficantes de Sueños.
- Bertomeu, M. J. y Domènech, A. (2005). El republicanismo y la crisis del rawlsismo metodológico (Nota sobre método y sustancia normativa en el debate republicano). *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 33, 51-75.
- Boutang, Y. (2012). *La abeja y el economista*. Madrid. Traficantes de Sueños.
- Cañigüeral, A. (2014). Los retos de la economía colaborativa, en Economistas sin fronteras (eds.). *Economía en colaboración*, 12, 22-23.
- Fiske, A. (1992). The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations. *Psychological Review*, 99 (4), 689-723.
- Hardt, M. (2010). The Common in Communism. *Rethinking Marxism: A Journal of Economics, Culture & Society*, 22 (3), 346-356.
- Rendueles, C. (2013). *Sociofobia. El cambio político en la era de la utopía digital*. Madrid: Capitán Swing.
- Rendueles, C. y Sábada, I. (2015). Los bienes comunes en un entorno de fragilidad social: el caso del crowdfunding, en Economistas sin fronteras (eds.). *El procomún y los bienes comunes*, 16, 42-47.

Reseñas de libros e informes / *Book and Report Review*

Reseñas de libros e informes / Book and Report Review

***Immigrant Vulnerability and Resilience. Comparative Perspectives on Latin American Immigrants during the Great Recession.* María Aysa-Lastra y Lorenzo Cachón (eds.). Nueva York: Springer, 2015**

Mikolaj Stanek

Universidad de Salamanca

mstanek@usal.es

Es bien sabido que la reciente crisis económica ha dejado una profunda huella en las sociedades contemporáneas. Aunque sus causas, transcurso y consecuencias seguirán siendo el objeto de acalorados debates en los próximos años, no sería muy aventurado decir que una de las características más destacables de esta crisis fue su impacto asimétrico. Algunos países han experimentado un profundo deterioro del sistema económico y mucho apunta a que algunas medidas anti-crisis aplicadas se han convertido en parte del problema en vez de ser la solución. En cambio, existen varios países que parecen haber recuperado de una forma relativamente rápida la senda del crecimiento. Es también notorio como las diversas subpoblaciones han experimentado las consecuencias de la recesión de una manera tan desigual. Los inmigrantes, que es una de las categorías sociales especialmente vulnerables al deterioro de las condiciones laborales y derechos sociales, sufrieron en especial medida las consecuencias de la crisis.

Desde los inicios de la crisis, el impacto de los desequilibrios económicos sobre los colectivos migrantes ha sido objeto de análisis de numerosas investigaciones cuyos resultados han sido expuestos en distintas publicaciones. A pesar de la aparente variedad en las diversas investigaciones es difícil encontrar en la literatura actual publicaciones que constituyan un acercamiento sistemático, transversal y al mismo tiempo profundizado de esta problemática. El libro *Immigrant Vulnerability and Resilience. Comparative Perspectives on Latin American Immigrants During the Great Recession*

editada por María Aysa-Lastra y Lorenzo Cachón tiene la justificada ambición de contribuir a cerrar esta brecha. El objetivo del libro es explicar cómo la crisis económica ha afectado a los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos y en España y cuáles fueron las estrategias de este colectivo para enfrentarse a los estragos de la recesión a nivel individual y colectivo.

A pesar de las diversas perspectivas desde las que se aborda la problemática principal, el volumen está lejos de ser una mera recopilación de artículos gracias a que su contenido se estructura alrededor de dos ejes. El primer eje es la perspectiva comparativa que domina en casi todos los capítulos. El libro se centra en la población latinoamericana en España y Estados Unidos. La elección tanto del marco geográfico del estudio como del colectivo-objeto de análisis no ha sido casual. La comparación entre los Estados Unidos y España se antoja especialmente interesante dadas las evidentes diferencias entre ambos países en cuanto a la manera en la que la crisis ha afectado, por una parte, sus sistemas económicos y mercados de trabajo. Por otra, en ambos países los inmigrantes procedentes de América Latina no sólo constituyen un importante segmento de la población inmigrante sino también son colectivos especialmente vulnerables tanto a los desequilibrios económicos como al endurecimiento de las políticas migratorias. El segundo eje que contribuye a la coherencia del libro es el marco analítico que se sustenta sobre dos conceptos claves: la vulnerabilidad y la resiliencia. Tal como se explica en el capítulo

introdutorio, la vulnerabilidad, debe considerarse estrechamente vinculada al concepto de resiliencia. Esta última es una reacción colectiva o individual a los cambios estructurales que reducen el volumen de recursos disponibles y que, en definitiva, incrementa su vulnerabilidad. En este sentido, la comprensión de la situación de los inmigrantes en un cambiante marco económico e institucional pasa por explorar sus estrategias de resiliencia. Todos los capítulos del libro analizan en qué medida ha influido la crisis en el aumento de vulnerabilidad en alguna de sus dimensiones (laboral, económica, jurídica y otras) y cuáles han sido las estrategias de los inmigrantes latinoamericanos para enfrentarse a esta nueva situación.

El libro contiene trece capítulos distribuidos en tres grandes secciones temáticas precedidas por un capítulo introductorio redactado por los editores del volumen. En este capítulo, en primer lugar, se esboza el marco social, económico y político de los cambios que han experimentado la migración, integración y recepción de los inmigrantes en un periodo marcado por la crisis económica. En segundo lugar, se presenta la comparativa de las principales características sociales y demográficas de los inmigrantes latinoamericanos en España y Estados Unidos. Finalmente, se plantean y desarrollan los conceptos de vulnerabilidad y resiliencia que orientan los análisis presentados en capítulos posteriores.

La primera sección temática titulada *Los efectos de la gran recesión sobre los trabajadores latinoamericanos* versa sobre la situación laboral y socio-económica de los inmigrantes latinoamericanos. En los dos primeros capítulos María Aysa-Lastra y Lorenzo Cachón describen la evolución de la situación laboral de este colectivo en España y Estados Unidos en términos de desempleo y de la distribución en la estructura sectorial. También se analizan las estrategias de adaptación a las nuevas condiciones del mercado laboral en la época de recesión. Los resultados indican que los latinoamericanos, y dentro de este colectivo especialmente los hombres, han sufrido un grave deterioro de su situación laboral a la que respondieron mediante un cambio en los sectores de actividad, a menudo a costa de un empeoramiento de las condiciones de trabajo. En el siguiente capítulo, Sonia Parella, completa

los análisis de Aysa-Lastra y Cachón explorando el desarrollo del mercado laboral inmigrante desde la perspectiva del género. La autora constata que en muchos casos las mujeres se han convertido en los principales sostenes de los hogares como consecuencia de una mayor destrucción de empleo en los sectores dominados por los hombres. No obstante las condiciones de trabajo de las mujeres también han experimentado un grave empeoramiento. En el quinto capítulo de la obra, Cristina Bradatan y Neeraja Kolloju analizan el desempeño de los inmigrantes cualificados durante la crisis económica constatando que un alto nivel de preparación es un factor que disminuye el riesgo de desempleo entre los inmigrantes. No obstante, añaden las autoras, la situación laboral de este colectivo es significativamente menos favorable en comparación a los nativos con el mismo nivel de formación. En el último capítulo de esta parte Cecilia Menjivar y María Enchautegui analizan la relación entre la recesión económica, marco legal y situación laboral. Basándose en los datos empíricos relativos a la situación de los inmigrantes latinoamericanos en el estado de Arizona, las autoras describen cómo el cumplimiento más restrictivo de las leyes migratorias ha repercutido en un destacable deterioro de su situación en el mercado laboral.

En la segunda sección la temática titulada *Comprendiendo la adaptación de los Inmigrantes en los tiempos difíciles* explora cómo los inmigrantes latinoamericanos han desarrollado los mecanismos sociales de adaptación en un contexto de deterioro de la situación económica y del aumento de discriminación y xenofobia. En el capítulo inicial de esta parte María Ángeles Cea D'Ancona y Miguel Valles Martínez analizan en qué medida la crisis económica ha influido en las actitudes hacia la población latinoamericana. Los autores observan que en comparación con los Estados Unidos, el nivel de aceptación de los inmigrantes de este origen en España no solo ha sido históricamente mayor sino que no ha sufrido un considerable deterioro en la época de crisis. En el siguiente capítulo, Megan Conley analiza cómo el cumplimiento más restrictivo de las leyes relativas a los colectivos inmigrantes y sobre todo la criminalización de los extranjeros en situación irregular ha resultado en una racialización de

la presencia de los latinoamericanos en el estado de Alabama. La autora describe diversas estrategias de resiliencia en relación a este proceso: actos de desobediencia cívica, campañas de concienciación y aumento de asociacionismo. El asociacionismo es, a su vez, el tema central del noveno capítulo. En base a los datos de una encuesta, Ana López Sala y Héctor Cebolla analizan como han influido los recortes presupuestarios en la actividad de las organizaciones inmigrantes en España. Los investigadores observan que la drástica disminución de fondos públicos destinados a sufragar la actividad de organizaciones de inmigrantes tuvo como consecuencia directa la desaparición de muchas de ellas. Además el nuevo contexto socio-económico ha influido en que muchas de las asociaciones de inmigrantes latinoamericanas no centran su actividad en el apoyo para la integración sino en ayudas para el retorno a los países de origen.

La tercera y última parte del libro analiza la migración latinoamericana desde la perspectiva de las relaciones existentes entre los países y comunidades en el origen y en el destino. En el capítulo 10, Jorge Durand y María Aysa-Lastra ofrecen un análisis introductorio en el que exploran cómo los recientes cambios sociales, económicos y demográficos están contribuyendo a cambiar el mapa de movilidad geográfica de los latinoamericanos. Los autores observan que la mejora de las perspectivas económicas en varios países, la mayor estabilidad política y finalmente los procesos de envejecimiento demográfico propician, por una parte, las migraciones de retorno y, por otra, una intensificación de migraciones intra-regionales como alternativa a las migraciones hacia los destinos tradicionales. En el capítulo 11, Manuel Orozco explora el impacto que ha tenido la crisis económica sobre la situación económica de los inmigrantes latinoamericanos y las pautas de envío de remesas financieras a sus comunidades de origen. Sus análisis, basados en una encuesta a los inmigrantes latinoamericanos

residentes en cinco grandes áreas municipales estadounidenses, indican que a pesar del indudable aumento de la vulnerabilidad económica, los inmigrantes han mantenido su capacidad para enviar remesas hacia sus comunidades de origen. En el siguiente capítulo Ninna Nyberg Sørensen aborda la problemática de los vínculos transnacionales desde otra perspectiva. Su análisis se centra en el impacto de las políticas de control y gestión sobre la situación de los inmigrantes. La autora describe cómo las crisis económica y el empeoramiento de las condiciones de vida en los países receptores han sido instrumentalizados por los gobiernos para introducir políticas migratorias más restrictivas que a su vez repercuten en las prácticas transnacionales de los inmigrantes. El capítulo final escrito por María Aysa-Lastra de este volumen recapitula los hallazgos de los capítulos anteriores.

Como ya se ha dicho previamente, el libro constituye una valiosa aportación para una mejor comprensión de los procesos migratorios contemporáneos. El lector está ante una obra multidimensional, compuesta por estudios rigurosos que a su vez dejan varios interrogantes para futuras investigaciones. El contenido de la obra en su totalidad se caracteriza por una exposición clara y accesible también para los lectores no expertos en la problemática migratoria. Gracias al esfuerzo de los editores el libro alcanza el difícil equilibrio entre la diversidad temática y la coherencia conceptual de modo que cada uno de los capítulos contribuye a ampliar nuestro conocimiento acerca de los fenómenos migratorios en el mundo contemporáneo. En definitiva, *Immigrant Vulnerability and Resilience. Comparative Perspectives on Latin American Immigrants During the Great Recession* debe considerarse una lectura no solo aconsejable sino obligatoria para todos los interesados en comprender la compleja relación entre los ciclos económicos y movilidad humana.

Reseñas de libros e informes / *Book and Report Review*

***Estructuras residenciales y movilidad. Más allá de la segunda residencia.* Julio A. del Pino Artacho. Madrid: CIS, 2015**

Vicent A. Querol

Universidad Jaume I
vquerol@fis.uji.es,

David Muñoz Rodríguez

Universidad Jaume I
munozf@uji.es

Ya de adultos, a la pregunta sobre *qué somos* nos vemos obligados a responder con el trabajo, a poder ser remunerado, que desempeñamos. Pero la creciente volatilidad de trabajos, contratos e incluso oficios en las biografías dificulta la respuesta a dicha pregunta. También la pregunta *dónde vivimos*, con eventual vinculación con la anterior, ya no genera una respuesta de anclaje, de identidad asociada a un espacio y, por lo tanto, una sólida y perenne respuesta. A desenmarañar tan suculenta cuestión nos ayuda el magnífico trabajo de Julio del Pino, puesto que rodea y ataca desde varios frentes uno de los objetos que se hallan tras la creciente ambigüedad a la hora de dar esta respuesta. Dicho objeto de análisis es la *segunda residencia* (RS), sostenida por uno de los grandes fenómenos de nuestro tiempo: la movilidad, periódica o cotidiana, de muchas vidas entre residencias distintas. Basándose en los registros oficiales de viviendas y hogares, el texto permite fijar las principales relaciones de sentido que la vivienda secundaria desata sobre los individuos incardinados en territorios diversos. La capacidad de abrazar el fenómeno es de una notable riqueza en manos del autor. Así, si los campos de interés de las lectoras y lectores son el ocio, el turismo, lo urbano o lo rural; tanto si llega desde el campo de la sociología como de la geografía; o si la sociología de la familia, de las migraciones figuran entre sus investigaciones... en cualquier caso, la obra de Julio del Pino le suministrará claves para comprender el papel que juega la RS, de forma transversal, en múltiples áreas. Previamente a disfrutar la riqueza de dicho análisis, la lectura nos sumerge en un debate sobre el sentido de

la vivienda y el hogar en sus diversas funcionalidades ligadas a lo laboral, a lo identitario o al recreo. En la transformación social reciente de la movilidad como un elemento clave en la comprensión de las sociedades presentes, el autor enuncia las potencialidades de una sociología de la residencia, la cual debe cumplir el requisito de “comprender que la residencia se volatiliza en sus formas permaneciendo su sentido. Límite y permanencia. Concha y nicho modernos. Cementerio y ladrillo, aquí o allí” (p. 60). Este enunciado contiene las paradojas que en el vasto análisis posterior van a permitir que aflore la complejidad. Así es, bajo las tendencias que se apuntan, en el caso de la casa, pero también *la otra casa*, actuando de estímulo hacia un vivir más fluido. Y también el ser y el lugar de residencia confluyen en vidas sociales más dinámicas, en las cuales se reconstruyen las identidades junto a los espacios de anclaje y reanclaje que provoca la intensa movilidad territorial de los individuos.

A través de un objeto estático por excelencia como es la casa, el inmueble, y a pesar de la opacidad y resistencias tras las que habitualmente se parapetan los datos oficiales, este sociólogo nos muestra una rica diversidad de flujos, que a lo largo del texto se van desgranando. Metodológicamente resulta impecable: apunta la capacidad explicativa de los datos y nunca huye de las pequeñas deficiencias que, con los datos disponibles en la mano, no resultan tan precisos como el autor desearía. Pero estos obstáculos se van salvando con la habilidad, en momentos brillante, para cercar el objeto de estudio y ofrecer respuestas plausibles. A modo de ejemplo,

se apunta la sobrerrepresentación o infrarrepresentación de la RS declarada por los individuos al responder, en distintas fuentes oficiales, sobre la vivienda secundaria. Un contraste que explica fenómenos distintos en unos u otros paisajes. Dicha habilidad le permite ubicarse entre dimensiones territoriales diversas: desde el ámbito estatal hasta unidades de sentido espacial que agrupan entidades municipales. En todo este espectro, la contextualización que el autor ofrece a cada paso y la variedad de herramientas empleadas llegan a ser abrumadoras. Así por ejemplo, La Segunda Residencia —RS— queda caracterizada como objeto de estudio sociológico al contextualizarla en el marco de los procesos demográficos y los ciclos vitales vigentes, de la evolución de la estructura social de nuestro país, de los vaivenes económicos y las dinámicas globales, y de otros factores que acaban confluyendo en la RS hasta convertirla en un elemento esencial para comprender la configuración territorial de este país.

Tomando en cuenta la evolución histórica del fenómeno en España, que va desde el 3% de RS en 1950 al 15% en 2011, cuando se describen los indicadores de magnitud en cada territorio durante las últimas décadas, el fenómeno de la RS toma forma y empieza a hacerse inteligible. Sometida no obstante toda esta información a un riguroso interrogatorio sociológico, deriva en la construcción tipológica de cuatro *paisajes* de RS que nos permiten acceder a un nuevo grado de comprensión. En este sentido, y en el ámbito de cada provincia, se va configurando un mapa de especializaciones entre un *Litoral intensivo* en el Mediterráneo y las islas; un *Interior extensivo* en el centro y norte peninsular, con el Pirineo aragonés y catalán y Cantabria; un territorio *Metropolitano* reservado a Madrid y Barcelona; y, finalmente, un territorio *Difuso* en el resto, que muestra datos relativamente menores en magnitud y especialización.

Tras mostrar la singularidad de cada provincia, veremos, por ejemplo, qué distancias recorren los usuarios para llegar a su RS en cada uno de los 'paisajes'. Posteriormente, el autor nos muestra los diversos tipos de arraigo en función de la RS: desde aquellas personas y hogares que se circunscriben a la provincia en su ir y venir de una residencia a otra, hasta el *desarraigo total*, y ello sin descuidar la RS de extranjeros o de las vivien-

das catalogadas 'como inversión'. A partir de esta tipología de 'arraigos' se complejiza el panorama, basándose en la diversidad que aglutina cada espacio provincial.

Este enorme capítulo de 100 páginas contiene un análisis que permite visualizar, aprehender, muchos flujos y dinámicas territoriales gracias a la RS. Ello nos permite apuntar que el texto debería constituir un referente para las administraciones central y, sobre todo, autonómica, en materia de urbanismo, desarrollo rural, servicios, turismo, etc. La centralidad del tema para aquellos individuos que se mueven debido a la multiresidencialidad y, todavía más, la transversalidad de dicho movimiento itinerante, sitúan la RS y su dinámica como un elemento nuclear para un conjunto esencial de las políticas a desarrollar por dichas administraciones. Tras un período de *boom inmobiliario* que deja un claro balance de irracionalidad sobre los usos del suelo, las hipotecas o la vivienda, el trabajo de Julio del Pino diagnostica la situación de la RS en cada territorio y, de manera bastante más detallada, se centra en el análisis de Málaga, Segovia y Zamora.

A partir del caso de Málaga se desvela la *mediterrización* de la RS, la cual ya es apuntada en el texto en páginas anteriores. Se contextualiza aquí el proceso de urbanización de la costa en su especialización turística y en el fenómeno más reciente de concentración y desconcentración de la capital hacia el área metropolitana. En dicho contexto, más de la mitad de la RS pertenece a extranjeros; pero también se produce una intensa movilidad local vinculada a la RS de carácter familiar, de consumo e inversión. Las magnitudes analizadas se retroalimentan para generar espacios de alta movilidad. La especialización de la movilidad turística se produce en un espacio con características sociohistóricas propias.

Sin embargo los métodos aplicables a la investigación de una provincia no son mecánicamente extrapolables en el estudio de otros nuevos casos, por lo que el autor no efectúa una traslación mecánica del método, sino que lo aplica incidiendo en los factores que en cada territorio construyen y explican mejor el fenómeno.

En los casos de Segovia y Zamora el paisaje de la RS es denominado *interior extensivo*. En este paisaje afloran dinámicas complejas, propias de una rura-

lidad diversa, con singularidades y bajo la incidencia desigual de los procesos de movilidad globales. La elección de estos dos casos garantiza una visión compleja sobre lo rural, sobre territorios que fluyen de manera diversa y específica respecto a sus capitales de provincia, pero muy claramente con la cercanía o lejanía de los focos centrales, como en este caso Madrid. Cuando va acotando unidades de sentido en estos territorios, no nos deja atrapados en el ámbito provincial sino que otros factores modelan también estas unidades, como los flujos externos y las infraestructuras viarias. En este sentido, resulta paradigmática la *Sierra*, por su simbolismo, como un espacio que recoge bien la sentencia de *Segovia-para-los-madrileños* y completa adecuadamente el proceso de mercantilización de los espacios naturales para el consumo de la ciudad. Esta ruralidad de Segovia se caracteriza por resultar muy dinámica, frente a una ruralidad ‘recesiva’ derivada del análisis de Zamora. Para el caso zamorano, si bien las magnitudes pueden ser inferiores en espacios rurales concretos, la incidencia relativa de la RS resulta mucho mayor, condicionando notablemente los flujos que allí se producen. En un contexto de pérdida histórica de población, aminorado pero continuo en las últimas décadas, la “RS utilizada forma parte destacada del repertorio de recursos de movilidad de los hogares. Y, en el contexto de las transformaciones de lo rural, su papel puede ser trascendental, pudiendo llegar a constituir la frontera entre el abandono y la supervivencia, o entre la mera supervivencia y la sostenibilidad” (p. 322). Movilidad, hogares, abandono del rural, inversión patrimonial... toda esta mezcla de procesos complejos queda desgranada y claramente incardinada en cada contexto espacial de los estudios de caso. A la vista del número de días de uso de la RS cobran sentido, por ejemplo, los retornos de jubilados a su lugar de origen, o los usos esporádicos de fin de semana y vacaciones en el sentido más recreativo.

Además, los estudios de caso son comparados en ciertos momentos del texto de modo que, a nuestro entender, resultan de sumo interés los denominados *espacios líquidos*. Estos espacios, al combinarse en ellos la RS con otros factores, disparan la movilidad en áreas metropolitanas o en cabeceras de comarca, para los casos de estudio —urbanos y rurales— abordados. La capacidad dinámica y de

movilidad en cada territorio no se mide únicamente tomando como indicador estándar su magnitud, ni comparando dicha magnitud con una única referencia. De hecho, las dinámicas observadas en el espacio urbano no se vierten como un estándar sobre espacios rurales, que como es sabido muestran otras formas de vitalidad.

La lente del autor se va aproximando hacia el territorio desde un marco teórico rico y útil para indagar en la era de la movilidad. No obstante, aunque se trata de un texto acabado, abre a su vez un espacio teórico inconcluso y tal vez tras esta importante obra el autor se aventure a visitar otras líneas abiertas, también algunas que él mismo apunta. Así, pensamos que las formas de representación ideológica de la RS en los diversos paisajes aquí delimitados o las identidades heterolocales generadas, abren un campo de estudio continuador de la estimulante vía comenzada aquí por el profesor del Pino.

Desde el marco estatal, bajando a la complejidad y las paradojas de los diversos escenarios territoriales, este formidable análisis profundiza en la RS, en el fenómeno de la multiresidencia como forma de vivir los espacios principales y secundarios. Esto conlleva estilos de vida diversos, con vinculaciones funcionales e identitarias a unos y otros territorios, apuntando hacia esa *identidad heterolocal* que supera el anclaje a un único espacio de referencia. Además, tal como indican los números, de una forma creciente para todas las capas sociales, pues ya no es exclusivo de las clases con mejor posición social. Tal como describe el sugerente prólogo de Luis Camarero, parece que este objeto de estudio merecía la pena, pero ha sido este autor quien lo revela y lo pone en nuestras manos para contribuir a reflexionar sobre las complejas dinámicas territoriales acaecidas en las últimas décadas. Unas tendencias que, de ningún modo, deberían ser despreciadas por los gestores territoriales. Menos aún tras los periodos de uso del espacio cuya irracionalidad ecológica y social nadie pone en duda.

La casa, tan sólida en nuestras representaciones históricas, se va diluyendo en un mar de movilidad y tal como recoge el profesor del Pino en una respuesta sintomática a la pregunta inicial sobre *dónde vivimos*: la resultante es que la “dirección” ya no es tanto el domicilio, como nuestro correo electrónico.

Reseñas de libros e informes / *Book and Report Review*

Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization.

Branko Milanovic. Cambridge, Harvard University Press, 2016

Jesús M. De Miguel

Universidad de Barcelona

jesusdemiguel@ub.edu

La globalización ha venido para quedarse. Una consecuencia que se esperaba de la globalización es el descenso de la desigualdad. Por eso el incremento de la desigualdad en los países avanzados tras 1980 resultó una sorpresa. Las teorías económicas anteriores (Kuznets *et alii*) daban por supuesto que la desigualdad disminuía con el desarrollo. No había pues una explicación convincente del incremento de desigualdad. Para resolver estas contradicciones se afanan ahora sociólogos y economistas. OCDE 2008, Wilkinson y Pickett 2009, Milanovic 2011, Stiglitz 2012, Bauman 2013, Piketty 2013, Therborn 2013, Atkinson 2015, Bourguignon 2015, y Milanovic 2016 son los estudios más importantes. En lo que están de acuerdo es que la desigualdad se reduce con las guerras, las epidemias, y otras calamidades enormes. Como señala Branko Milanovic en su libro más reciente, la reducción de la desigualdad se realiza con una combinación peculiar: “*war and welfare*”. Ese cóctel ha funcionado hasta ahora, pero nada garantiza que lo vaya a hacer en el futuro. Es usual que la guerra reduzca la desigualdad, pero también es posible que las desigualdades puedan conducir a la guerra.¹

1 Léase este contundente párrafo: “Una desigualdad creciente realmente pone en movimiento fuerzas, a menudo de una naturaleza destructiva, que en última instancia llevan a su disminución pero en el proceso destruyen muchas cosas, incluyendo millones de vidas humanas y cantidades enormes de riqueza. Una desigualdad muy alta es insostenible, pero no decrece por sí misma; más bien genera procesos, como guerras, sufrimiento social, y revoluciones, que la hacen disminuir” (Milanovic 2016: 98).

Los mejores estudios sobre la desigualdad de finales del siglo xx se formulan primero por la OCDE, desde su sede en París, comparando la treintena de Estados que la componen. A los países democráticos y económicamente desarrollados les preocupa el posible incremento de la desigualdad. El primer informe en 2008 titulado *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries* es un análisis de veinte países en los treinta años previos, suponiendo un esfuerzo estadístico considerable. Hay que fijarse en que no se atreven a poner el título en afirmativo (a pesar de los datos) sino que utilizan el interrogativo: *Growing Unequal?* Dos años después la OCDE publica una continuación de ese primer informe seminal incluyendo algunos países más, y en afirmativo: *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. En 2015 aparece el informe *In It Together: Why Less Inequality Benefits All. Overview of Inequality Trends, Key Findings and Policy Directions*. No puede hacerse un estudio de desigualdad sin empezar por esos tres informes, con su millar de páginas. Milanovic las tiene en cuenta meticulosamente.

La desigualdad ha sido siempre un tema central en la Sociología, pero no así en la Economía. Actualmente el acceso a nuevas bases de datos internacionales —que antes no existían— permite un nuevo interés por la desigualdad. Supone un cambio cualitativo, sin precedentes. El libro de Thomas Piketty sobre el capital en el siglo xxi (publicado en francés en 2013) es un éxito internacional. Branko Milanovic sigue con el debate en un excelente libro reciente (abril 2016) sobre desigualdad global. Los dos son publicados por

Harvard University Press, que el año anterior editaba el estudio de Anthony B. Atkinson (2015) de Oxford University. Estos tres autores presentan teorías diferentes. Las bases de datos, de muchos países, permiten por vez primera un análisis de la desigualdad mundial, descubriéndose pautas novedosas: el aumento de ingresos relativos de la clase media, y el sugerente *gráfico del elefante* (página 11 en Milanovic 2016). Se analiza la desigualdad de ingresos, y de riqueza, a nivel nacional, pero también a nivel mundial. Las diferencias entre países se reducen, pero en muchos Estados la desigualdad interna (nacional) aumenta. Los análisis del 1% más rico —y sobre todo del 0,1%— se convierten en debates políticos. *We Are the 99%* defienden algunos. Las diferencias intergeneracionales son ahora diferentes (véase el informe del McKinsey Global Institute en 2016). También es importante el país en el que se nace. Un factor decisivo es la aparición de una clase media global emergente. Se detallan y estudian los factores malignos y benignos que incrementan la desigualdad.²

Cuando en abril de 2016 aparece el libro de *Global Inequality* de Branko Milanovic, ya es esperado por muchos científicos sociales tras su libro previo sobre *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality* un lustro antes³. Inmediatamente *The Economist* llama la atención publicando una primera reseña del libro: “Sorprendentemente poco es conocido acerca de las causas de la desigualdad. Un economista serbio-americano propone una teoría interesante” (p. 71). Defiende que los niveles altos de desigualdad son el estado natural de las economías contemporáneas. En realidad la desigualdad alta es una consecuencia negativa —aunque temporal— del proceso de desarrollo. La originalidad de Milanovic es que la desigualdad se mueve por ciclos. La Revolución Industrial produjo desigualdad hace

ciento cincuenta años. Actualmente la revolución tecnológica produce de nuevo un incremento de la desigualdad. La otra originalidad del libro es que analiza el impacto de la crisis económica; concluyendo con que no se observa un gran impacto, aunque sí un estancamiento de las clases medias europeas. El conjunto de la desigualdad sigue su proceso ya iniciado en los años ochenta (del siglo xx).

El libro de Milanovic debe empezar a leerse por el final. No por la bibliografía (pp. 265-282) que es excelente, sino por el capítulo quinto titulado “*What Next? Ten Short Reflections on the Future of Income Inequality and Globalization*” (pp. 212-239). Estas diez “reflexiones” son un resumen del libro en forma de decálogo de preguntas, bien contestadas (menos una). Da respuesta a las fuerzas que van a condicionar la desigualdad global en el futuro. Explica lo que va a suceder a las clases medias en los países ricos. Da ideas de cómo se pueden reducir las desigualdades, sobre todo en los países ricos con Estado de Bienestar. Contesta la pregunta de si la norma del que gana se lo lleva todo (*the winner-takes-all*) va a continuar o no. Advierte de que es equivocado enfocar solamente la desigualdad horizontal. Explica que el trabajo seguirá siendo diferente a los otros factores de producción. Defiende que el crecimiento económico es todavía importante. Declara que a partir de ahora los economistas van a mostrar interés por la desigualdad. Considera que el nacionalismo metodológico va a ser cada vez menos importante. La décima reflexión es sorprendentemente escueta. Pregunta si la desigualdad va a desaparecer en el caso de que la globalización continúe. La respuesta es lacónica: “Los beneficios de la globalización no serán distribuidos de forma uniforme”. Es la última frase de su libro.

Global Inequality es en el fondo una contribución al debate iniciado por Piketty en 2013. De forma esquemática: Piketty critica a Simon Kuznets quien había concluido con que el capitalismo postindustrial disminuía las desigualdades. Piketty se fija en que Kuznets solo manejaba datos hasta los años sesenta del siglo xx. Publica sus trabajos entre 1954 y 1966. Pero es a partir de los setenta —y sobre todo los ochenta— que las desigualda-

2 Milanovic tiene un cariño especial por España, pues a lo largo del libro dedica datos y análisis al caso español.

3 Branko Milanovic es investigador en el Luxembourg Income Study Center, y catedrático visitante en el centro de estudios graduados de CUNY (City University of New York) en Nueva York.

des crecen. En Estados Unidos están aumentando hasta niveles de principios del siglo xx. En Europa la desigualdad aumenta más despacio, pero sigue una evolución similar. Para Piketty el crecimiento de la desigualdad es imparable. Es un elemento intrínseco al capitalismo. Milanovic da parcialmente la razón a Kuznets, pero considera que la desigualdad se produce en ondas (o ciclos). Estados Unidos, por ejemplo, está llegando al pico de la segunda ola y por eso todavía la desigualdad aumenta. China está en la cima de la primera ola, y la alta desigualdad posiblemente va a empezar a disminuir. Acuña así el término de “las olas de Kuznets”.

El capítulo 1 es una contribución novedosa al estudio de la desigualdad global. Señala la aparición de una clase media a nivel global. Pero también apunta la emergencia de plutócratas, representados por el famoso 1% más rico del planeta. Milanovic se refiere a menudo a la importancia de China en el contexto global actual, que explica la aparición de la clase media global, junto con India. Lo que vaya a ocurrir en China va a condicionar la evolución de la desigualdad en el mundo. Las personas que más sufren la crisis pertenecen a la clase media-baja del mundo rico. El 1% más rico está fundamentalmente en los países ricos. La mitad viven en Estados Unidos. Ese 1% mundial de ricos representa el 12% de la población en Estados Unidos.

El capítulo 2 explica las hipótesis de Kuznets, formulando una teoría de las ondas para explicar los cambios de la desigualdad a largo plazo. Fijándose en la reducción de la desigualdad entre 1950 y 1980 espera que se pueda producir un proceso pacífico para decrecer la desigualdad en el siglo presente. Los impuestos, y las transferencias sociales reducen mucho la desigualdad. Pero la redistribución no alcanza a eliminar la desigualdad de los ingresos del mercado. Se centra en el análisis del segundo ciclo de Kuznets. Señala factores como la homogamia (*assortative mating*), y los salarios muy altos de directivos de empresas. La desigualdad se ceba en la clase media-baja de las economías avanzadas. Los ciclos pueden convertirse en más cortos y menos dramáticos. El capítulo 3 analiza las desigualdades entre países, explicando una reducción global de la

desigualdad en base a los países emergentes. El nacer en un país rico es más importante que nacer en una familia rica. Acuña el término de “*citizen premium*”. Los ingresos de una familia dependen mucho de dónde se nace (97% de las personas viven en el país que nacieron). Pero los procesos migratorios pueden cambiar esto.

El capítulo 4 resume la desigualdad global formulando los cambios en el futuro. Milanovic analiza el fracaso de las predicciones previas. Propone un equilibrio de factores benignos y malignos sobre la desigualdad futura. La solución está en una convergencia de ingresos: los países pobres creciendo más deprisa que los países ricos. Pero esa convergencia no se ha materializado entre 1980 y 2000. El tamaño importa: la convergencia de ingresos va a depender de China e India. Son los países asiáticos los que acortan distancias con el mundo rico. En el mundo rico las desigualdades son evidentes: en Estados Unidos las guerras son luchadas por la clase baja, financiadas por la clase media, y los beneficios van para los ricos. Una parte importante del mundo no converge. En África algunos países crecen pero otros declinan. Se está produciendo un “nuevo capitalismo”, con la unión de capital y trabajo; de apariencia meritocrática. Los capitalistas ricos y los trabajadores ricos son las mismas personas. La desigualdad puede convertirse en un reto para el capitalismo democrático. Los peligros son dos: plutocracia y populismo.

Recientemente aparece un informe que complementa *Global Inequality*. El estudio de desigualdades se ha centrado en el análisis de pobreza o bien del llamado 1% más rico. Pero otro punto de vista dinámico incluye las desigualdades intergeneracionales. Se supone que los jóvenes actuales van a vivir peor que sus padres. Eso es lo que estudia el McKinsey Global Institute (en 2016) en su informe *Poorer Than Their Parents? Flat or Falling Incomes in Advanced Economies*. Estudia cómo en 25 economías avanzadas, si se compara el año 2005 con 2014, las generaciones jóvenes tienen mayoritariamente ingresos estancados o menores a los de sus padres. Sentencia que en las economías avanzadas los jóvenes van a ser más pobres que sus padres. Antes de la crisis (2008) un 2% de los hogares estaba en peor situación que en los años anteriores.

A partir de 2014 son las dos terceras partes de los hogares: entre el 60% y el 70% de la población en los 25 países estudiados (entre ellos España). Los grupos más afectados son los jóvenes, y los trabajadores con menos años de educación.⁴

La bibliografía que se incluye abajo es fundamental para analizar la desigualdad en el siglo XXI. Están los libros esenciales. Piketty (2014) amenaza con graves conflictos sociales si la desigualdad continúa... y él asegura que va a seguir creciendo. Pero nunca es específico acerca de esos conflictos graves. Para Milanovic el futuro es más incierto porque depende de ciclos largos (de décadas) y múltiples. Las desigualdades son ya altas o aumentan en países avanzados. No es optimista sobre las posibilidades de reducir esa desigualdad, aunque presenta —y analiza— diversos factores benignos y malignos. La consecuencia irremediable puede ser una de estas tres cosas: plutocracia, populismo, o guerra. A lo largo de *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* parece que se va a adoptar una visión optimista: la igualdad/desigualdad se alternan cíclicamente. Sólo hace falta esperar para que la desigualdad disminuya “por sí sola”. Una esperanza poco convincente dado que los ciclos pueden durar más de un siglo. Pero al final el libro da un viraje y presenta un pensamiento crítico bastante pesimista. Para notar ese cambio hay que leer el libro entero —subrayando. Merece la pena.

4 Las personas que más bajan expresan además opiniones más negativas sobre el mercado y sobre la inmigración. La recesión económica es la causa principal. Pero según el informe no mejorará inmediatamente si se supera la crisis, porque hay otros factores sociales implicados: envejecimiento de la población, un tamaño del hogar más reducido, con menos adultos asalariados, bajada de la proporción de los salarios en el PIB, o una demanda menor de trabajos no especializados. Estos son procesos a más largo alcance, complejos de superar. Incluso cuando se vuelva a las tasas de crecimiento económico altas, en la siguiente década entre un 30% y 40% de la población no mejorará su situación. Si el crecimiento económico es bajo, las consecuencias de ingresos estancados o disminuyendo durará por lo menos hasta el año 2025, y afectará al 70-80% de los hogares.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Atkinson, A. B. (2015). *Inequality: What Can Be Done?* Cambridge, Massachusetts: Harvard University.
- Bauman, Z. (2013). *Does the Richness of the Few Benefit Us All?* Cambridge, Reino Unido: Polity Press.
- Bourguignon, F. (2015). *The Globalization of Inequality*. Princeton: Princeton University Press.
- Carabaña, J. (2016). *Ricos y Pobres: La desigualdad económica en España*. Madrid: Catarata.
- Emmenegger, P. et al. (2012). *The Age of Dualization: The Changing Face of Inequality in Deindustrialization Societies*. Oxford: Oxford University Press.
- Krugman, P. (2013). Por qué la desigualdad es importante. *El País, Negocios*, 22 diciembre, p. 19. Es la traducción de “Why inequality matters” publicado en el *International New York Times*, el 17 de diciembre, en la página 9.
- McKinsey Global Institute (2016) *Poorer Than Their Parents? Flat or Falling Incomes in Advanced Economies*. Londres: McKinsey & Company. Véase en www.mckinsey.com/mgi. Escrito por Richard Dobbs et al.
- Marmot, M. (2015) *The Health Gap: The Challenge of an Unequal World*. Londres: Bloomsbury.
- Massey, D. S. (2007) *Categorically Unequal*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Milanovic, B. (2011). *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. Nueva York: Basic Books.
- Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- OECD (2008). *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. París: OECD, en dx.doi.org/10.1787/9789264044197-en.
- OECD (2010). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. París: OCDE, en dx.doi.org/10.1787/9789264119536-en.
- OECD (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All. Overview of Inequality Trends, Key Findings and Policy Directions*. París: OCDE, 335 pp., en dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en.

- Piketty, T. (2013). *Le capital au XXI siècle*. Paris: Éditions du Seuil, 970 pp. Aquí he manejado la versión en inglés de 2014: *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Piketty, T. (19 de enero de 2017). *A practical vision of a more equal society*. The New York Review of Books.
- Stiglitz, J. E. (2012). *The Price of Inequality*. Nueva York: W. W. Norton. En la portada: “*How Today’s Divided Society Endangers Our Future*”.
- The Economist* (2016). Globalization and inequality: The new wave (2 abril), pp. 71-72. Es una crítica del libro de Milanovic.
- Therborn, G. (2013). *The Killing Fields of Inequality*. Cambridge, Reino Unido: Polity Press.
- Wilkinson, R. G. (2005). *The Impact of Inequality: How to Make Sick Societies Healthier*. Nueva York: The New Press.
- Wilkinson, R., Pickett, K. (2009). *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Nueva York: Bloomsbury Press.

Reseñas de libros e informes / Book and Report Review

Treinta años de políticas culturales en España. Participación cultural, gobernanza territorial, e industrias culturales.
Joaquim Rius-Ulldemolins y Juan Arturo Rubio Arostegui (eds.)
Valencia: PUV, 2015

Patricia Bonnin Arias

Universidad Rey Juan Carlos

patricia.bonnin@urjc.es

Este libro pretende dar cuenta y hacer balance de la política cultural en los años de la democracia española de finales del siglo xx hasta nuestros días. Recoge, por tanto, el testigo de los análisis que surgieron en España desde mediados de los noventa, sobre todo a partir de la obra en castellano de Emiliano Fernández Prado (1991) *La política cultural, qué es y para qué sirve*, editado por TREA. No será hasta los inicios del siglo xxi cuando empiecen a aparecer artículos, informes, libros de diversos autores tales como Arturo Rodríguez Morató o del tristemente desaparecido Xan Bouzada, cuyas colaboraciones no se cuentan en este libro editado por la Universidad de Valencia. Sin embargo, los aportes de autores de referencia que también han publicado desde la aparición de la política cultural como disciplina en España, se concitan en este libro, un trabajo que aporta valor al conocimiento del sistema de la política cultural española desde la transición democrática hasta la actualidad. Tal es el caso de Lluís Bonet, uno de los investigadores más señalados del campo de las políticas culturales y la gestión cultural en España, quien resuelve en el primer capítulo un análisis de las políticas sectoriales de las artes. Entre otras dimensiones, analiza longitudinalmente la distribución del gasto de las administraciones públicas, confirmando que el núcleo del interés y por tanto del gasto de la Administración Central y de las comunidades autónomas son el patrimonio, los museos, además de las artes escénicas y musicales que juntos suman alrededor del 50-60% del gasto en el conjunto de ambos niveles de gobierno, reparando además en

los efectos de la crisis en los presupuestos públicos, que, según sectores, ronda entre el 30 y 60% de descenso. Las políticas culturales orientadas a la oferta sufren ahora las consecuencias de los descensos presupuestarios y se echa en falta, tal como refiere Bonet acerca de la estrategia, del largo plazo y de una orientación más enfocada a la demanda.

Los gobiernos locales, en concreto la política cultural de las grandes ciudades, es el objeto del capítulo de Gil-Manuel Hernández i Martí y Joaquim Rius-Ulldemolins, que desde el paradigma de la *ciudad creativa* tratan de poner en evidencia las ineficacias de las políticas culturales de ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia, Bilbao y Santiago de Compostela, si bien cada análisis de caso presenta particularidades muy diferentes. La cultura ocupa un lugar preferencial en la agenda política de estas ciudades, con vistas a desarrollar la capitalidad simbólica y cultural dentro de la comunidad autónoma, salvo en el caso de Madrid, en cuyo desarrollo prima la capitalidad política y económica. Así también, los autores desvelan las asimetrías entre las localidades analizadas en cuanto a consenso social y participación ciudadana; además de establecer la adscripción a proyectos políticos socialdemócratas o neoliberales como factor condicionante de las diferencias en la orientación del modelo de política cultural. El texto incide además en los desequilibrios generados por la construcción de impactantes equipamientos culturales sin una planificación estratégica de su empleo, dando lugar a “elefantes blancos”, ruinas

modernas fruto del despilfarro y de los procesos globalizadores.

También Rius-Ulldemolins, esta vez junto a Santi Martínez Illa, dedica otro capítulo a la articulación del sistema de la política cultural, es decir, de las relaciones entre la Administración General del Estado, las comunidades autónomas, y las corporaciones locales —municipios y provincias— en un estado cuasi-federal y concurrencial en el ámbito de la cultura, dibujando un mapa de desencuentros entre los niveles de gobierno a pesar de algunos programas exitosos de coordinación como puede ser el de Rehabilitación de los Teatros Públicos iniciado en 1985.

Por su parte, Magda Ruiz Brox incide en el papel cultural de la universidad, mientras que Anna Villarroya, otra investigadora vinculada al trabajo de Lluís Bonet en la Universidad de Barcelona, analiza el caso de la acción cultural de las Cajas de Ahorro, que se ha visto afectada profundamente desde la crisis económica que se inició en 2007, a partir de la que la acción cultural de la obra social pierde recursos en favor del área asistencial y sanitaria. Villarroya, además, pone de manifiesto la falta de profesionalidad en sus órganos de gobierno, la injerencia política incluso en la obra social y cultural, y la dificultad de incrementar sus ingresos propios.

Otro de los autores de referencia en España que participa en el libro es Antonio Ariño, quien examina en un capítulo la participación cultural de los españoles y su vinculación con las políticas culturales. Ariño, que ha investigado y publicado desde una perspectiva dilatada en el tiempo acerca de los hábitos y las prácticas culturales en España con el apoyo con la Fundación SGAE, pone en evidencia que la democratización cultural —objetivo básico de las políticas culturales multinivel— no ha llegado a producirse en los términos y estándares europeos.

En la misma línea, Joaquim Rius-Ulldemolins y Juan Arturo Rubio Arostegui analizan los déficits de gestión y de democratización cultural de los equipamientos culturales de titularidad pública en uno de los capítulos centrales del libro y el más pródigo en extensión. Basados en el análisis de los equipamientos culturales de forma comparada, realizado en su momento por estos autores y publicado en el

International Journal of Cultural Policy, realizan un análisis evolutivo de los equipamientos en relación con los estilos de gestión cultural y la gobernanza, organizados en torno a tres modelos: el anglosajón, el europeo-continental y el nórdico, para poner de manifiesto las debilidades del caso español en cuanto a la profesionalización de la gestión, la innovación en la gestión de los equipamientos y la transparencia, en definitiva, su valor público en la sociedad española. En estos treinta años, en España ha tenido lugar un espectacular desarrollo de redes de equipamientos, especialmente de teatros, museos y bibliotecas, espoleado por el desarrollo del Estado de las Autonomías y el papel cultural de las entidades locales. Sin embargo, las deficiencias en cuanto a planificación estratégica, control y evaluación condicionan el impacto a largo plazo de estas estructuras, que se convierten en un lastre para la política cultural en diferentes niveles de gobierno para el medio plazo. Por su parte, el análisis del caso español, centrado en este caso en Madrid y Barcelona, resulta desfavorable frente al modelo francés y británico, ambos dotados de mejores mecanismos, estructuras de tutela, relación y auditoría. Asimismo, los autores vuelven a incidir en la falta de peso del Ministerio de Cultura dentro del sistema de la política cultural, y tras analizar el gasto de la institución, constatan su acción centralista, el clientelismo, además de la falta de compromiso y de transparencia, como características de su gestión.

La cultura festiva y los festivales son también tratados por Gil-Manuel Hernández i Martí y Tino Carreño, respectivamente. Este último, hace referencia a los festivales que surgieron en la dictadura franquista y que llegan a nuestros días, analizando los que proliferaron a partir de la recuperación de la democracia a través del rol de la administración pública en su fomento. Los festivales también sufrieron los efectos de la crisis económica, subsistiendo tras ella aquellos que consiguieron mutar en fórmulas adaptadas a la nueva situación de la economía, reflejada en la reducción de los aportes por parte de las corporaciones locales y regionales. Emmanuel Négrier también incide en los festivales de música, y en su caso lo hace a través de la disyuntiva de la convergencia europea en las polí-

ticas culturales versus la creación de modelos nacionales de política cultural derivados de un pensamiento histórico, así como desde la perspectiva de hibridación de dichos modelos.

La cuestión identitaria relacionada con las políticas culturales también es abordada en el capítulo de Mariano Martín Zambrano y Joaquim Rius-Ulldemolins, más específicamente en torno al desarrollo de la marca-país mediante la instrumentalización de la cultura para la promoción de una imagen en el exterior. El *branding* español presenta la problemática de un Estado plurinacional que tiende a mostrar una imagen homogénea y no conflictiva de la cultura, con cierto cariz hispanista estereotípico que frena la apertura de la economía española, al tiempo que deja en segundo plano las lenguas y culturas minoritarias.

Aunque el libro no se presenta estructurado desde un enfoque sectorial, en él se concitan capítulos que se encaminan claramente desde esta perspectiva como es el caso de los museos (Xavier Roigé), la política audiovisual (Enrique Bustamante y Patricia Corredor), el turismo (María Velasco) y las televisiones públicas (Enric Castelló). Así también, uno de los últimos capítulos de este libro alcanza también el papel de los intelectuales y el Estado (Juan Pecourt) y sus intersecciones con la política cultural desde el franquismo a la transición y al período democrático.

Por último, se tematizan asuntos muy colaterales a las políticas culturales como es el caso del capítulo dedicado a la educación artística en España, firmado por Rubio Arostegui. En él se evidencia que

una política educativa que ignora el valor del arte no es una buena aliada para las eficiencias de las políticas culturales basadas sobre todo en la oferta, como ocurre con el caso español. De este modo, el desinterés político hacia lo artístico repercute en el currículo escolar donde las artes van perdiendo espacio y con ello, el cultivo de la demanda; mientras que, en contraste y a causa de la falta de planificación estatal, se detecta un sobredimensionamiento de la oferta formativa de las enseñanzas artísticas profesionales y superiores que trae consecuencias a nivel de empleabilidad. Otro tema colateral es la cuestión de la propiedad intelectual y sus efectos en la política cultural, tratado por Fernando Bondía, quien analiza el papel de la legislación sobre propiedad intelectual como una de las herramientas básicas de la política cultural del Estado.

En resumen, este libro construye analíticamente y desde diversas perspectivas, el relato de la fundación de la acción cultural tras el régimen franquista y las tentativas de equiparación a los estándares europeos de cultura, describiendo con ello la articulación del sistema de la política cultural española desde la recuperación de la democracia hasta hoy. *Treinta años de políticas culturales en España* se trata de un texto referencial para los académicos y para los interesados en el amplio campo de las artes y la cultura, un trabajo que viene a cubrir el vacío que existía en este ámbito con una contribución pionera a nivel temporal y geográfico.

Normas editoriales para colaboradores en la Revista Española de Sociología (RES)

La **Revista Española de Sociología (RES)** es la revista oficial de la Federación Española de Sociología (FES). Es una publicación de la principal asociación científica de los profesionales de la sociología de España, independiente de los poderes públicos y al servicio de la comunidad sociológica.

Los artículos y notas de investigación originales que se reciben para ser publicados en la RES siguen un proceso de selección y evaluación que responde a estrictos criterios de calidad, garantizando en todo momento el anonimato de los evaluadores expertos como de los autores.

I. Secciones de la revista

Artículos. Textos científicos originales cuyos temas se insertan en el ámbito de la sociología con una extensión máxima de 10 000 palabras, incluyendo cuadros, gráficos, notas al pie y referencias bibliográficas.

Notas de Investigación. La RES también publica notas de investigación, cuya extensión máxima será de 5000 palabras, incluyendo cuadros, gráficos, notas al pie y referencias bibliográficas.

Los artículos y notas de investigación recibidos serán sometidos a un proceso de revisión por pares “doble ciego”.

Reseñas. La RES incluye una sección de Reseñas (normalmente de libros, pero que pueden centrarse en encuestas, informes y otros tipos de publicaciones). El texto tendrá un máximo de 2500 palabras, y en la cabecera del texto deberá especificarse el autor, título, editorial, lugar y fecha de la publicación reseñada. El equipo editorial tendrá la potestad exclusiva de encargar las reseñas a miembros de la comunidad sociológica. No se publicarán reseñas no solicitadas expresamente.

Debates. La RES dispone también de espacios abiertos de contenido variable que puede ser dedicado a diferentes secciones. Una de ellas es la de los debates, a los que se invita a los miembros de la comunidad sociológica a proporcionar su opinión experta en relación a diversos temas de máxima actualidad sociológica. Los debates serán encargados por el equipo editorial a un coordinador y cuentan con un espacio limitado.

Números monográficos. En la RES existe la posibilidad de publicar números monográficos. La aceptación de un número monográfico está condicionada por las posibilidades de financiación del coste extra de edición para la revista. Para ello se estudiará la posibilidad de cofinanciación por parte de los coordinadores o grupos de investigación que promuevan el número monográfico. Para obtener información más detallada sobre el proceso de coordinación y evaluación por pares de un número monográfico, los interesados deben contactar con el equipo editorial de la RES en la dirección res@fes-sociologia.com

Secciones monográficas. Finalmente, en la RES existe también la posibilidad de publicar secciones monográficas con un espacio limitado (máximo de cuatro artículos), sujetos a evaluación por pares. Las secciones monográficas se dedican a difundir trabajos de investigación sobre temas de relevancia social,

especialmente los realizados por colectivos pertenecientes a la Federación Española de Sociología como los Comités de Investigación. Esta sección también está abierta a propuestas de la comunidad sociológica. Para obtener información más detallada sobre el proceso de coordinación de una sección monográfica, los interesados deben contactar con el equipo editorial de la RES en la dirección res@fes-sociologia.com

El equipo editorial de la RES puede organizar *calls for papers* para captar artículos en sus monográficos o secciones monográficas sobre temas de relevancia sociológica en la actualidad.

II. Proceso de Evaluación

Para Artículos y Notas de Investigación:

Selección previa. Los originales, anonimizados, serán estudiados por al menos dos miembros del Equipo Directivo o del Consejo Editorial, que comprobarán la adecuación del manuscrito al ámbito temático de la revista, su adecuación a las normas de publicación de la misma y su calidad general. Se excluirán aquellos trabajos cuyo contenido sea ajeno a la sociología, carezcan de la estructura de un texto académico o no cumplan las normas de publicación (puntos 3 y 4 de las Normas para Colaboradores referidas a formato, extensión y referencias bibliográficas). Los autores de trabajos que no superen esta selección recibirán notificación de tal circunstancia.

Evaluación externa. Los originales que superen la selección previa serán evaluados por, al menos, dos especialistas ajenos al Consejo Editorial, de forma anónima. Estos evaluadores emitirán un informe motivado sobre la calidad científica de los textos, recomendando su publicación, con o sin modificaciones, o su rechazo.

Decisión sobre la publicación. El Equipo Directivo decidirá sobre la publicación teniendo en cuenta los informes de los evaluadores externos y recurriendo, en caso de duda, al asesoramiento del Consejo Editorial. La decisión, con sus motivos, será comunicada a los autores con la mayor prontitud posible. Junto a la resolución adoptada, los autores recibirán las observaciones, anónimas, de los evaluadores externos.

Textos a modificar. Los autores de originales publicables a condición de ser modificados dispondrán de dos semanas para comunicar si acceden a realizar las modificaciones. El texto revisado se acompañará de una explicación en nota aparte de los cambios realizados. El Equipo Editorial volverá a considerar el texto a la vista de estas modificaciones, recurriendo si procede al asesoramiento del Consejo Editorial.

Los trabajos presentados a otras secciones de la revista (“Debates”, “Reseñas”) serán evaluados directamente por el Equipo Editorial.

III. Instrucciones para colaboradores en la Revista Española de Sociología

1. Envío de originales

1. El envío de un original a la RES supone la aceptación de sus normas editoriales y de evaluación.

2. Las contribuciones se enviarán a la dirección de correo electrónico res@fes-sociologia.com
3. Deberán acompañarse de una **carta solicitando la publicación**. En la carta se hará constar que no han sido publicadas ni enviadas para su publicación a otra parte, ni lo serán mientras dure el proceso de evaluación en la RES. La Secretaría de la RES acusará recibo de modo inmediato.
4. Deberán enviarse **dos versiones del manuscrito**. Una versión tal y como el autor desearía que se publicara (incluyendo los agradecimientos, menciones a la financiación del trabajo y la dirección electrónica de contacto); otra anonimizada, en la que se supriman todas las referencias que permitan la identificación directa del autor o inferir su identidad.
5. En documento aparte se harán constar las **direcciones postales de los autores, datos sobre la afiliación institucional de los autores** (Centro-Institución-País), una breve **nota biográfica** de cada uno, de no más de 150 palabras, la cual incluirá el nombre completo, la filiación institucional (nombre completo y oficial de la institución, seguido del país entre paréntesis), los grados académicos más altos y la institución o instituciones donde se obtuvieron, el cargo o tipo de contratación actual, un listado con las principales publicaciones y las áreas de investigación principales. La RES se reserva el derecho de publicar dicha nota biográfica, completa o resumida.

2. Lenguas de la revista

La RES publica artículos en los idiomas español e inglés.

Es posible solicitar la evaluación de manuscritos originales en inglés, portugués y francés y en cualquiera de las lenguas oficiales de las Comunidades Autónomas del Estado Español, ofreciendo a los autores la posibilidad de que traduzcan sus artículos una vez han sido aprobados para publicación. En todo caso, los autores deben responsabilizarse de la traducción del artículo al español o inglés una vez evaluado.

La edición on-line de la revista ofrece la posibilidad de publicar la versión del artículo en su lengua original, además de la versión en español o inglés.

3. Formato y extensión de los artículos

1. Los textos se presentarán en formato Word, a doble espacio, con un tipo de letra Times New Roman de tamaño 12.
2. El texto de los artículos tendrá una extensión máxima de 10 000 palabras, incluyendo cuadros, gráficos, notas al pie y referencias bibliográficas. Las notas de investigación, un máximo de 5000, incluyendo también cuadros, gráficos, notas al pie y referencias bibliográficas. La RES, como revista de la Federación Española de Sociología, publica textos de sociología, en cualquiera de sus campos de especialización.
3. Los artículos y notas de investigación llevarán **el título original y traducido al inglés**. Irán precedidos de un **breve resumen** de entre 100 y 150 palabras, bajo el cual se añadirán **5 palabras clave**. Resumen y palabras clave vendrán a continuación **traducidos al inglés**.

4. En lo que se refiere al **estilo del texto** del manuscrito que se envía, se debe:
 - a) Emplear un solo tipo y tamaño de letra: Times New Roman 12.
 - b) No justificar el texto.
 - c) No sangrar el comienzo de los párrafos.
 - d) Todas las abreviaturas estarán descritas la primera vez que se mencionen.

5. Los distintos apartados del texto **no deben ir numerados** y se escribirán como sigue:
 - (a) **MAYÚSCULA NEGRITA, espacio arriba y abajo**
 - (b) **Minúscula negrita, espacio arriba y abajo**
 - (c) **Minúscula cursiva negrita, espacio arriba y abajo**

6. Todas las **tablas y gráficos** estarán numeradas correctamente (números arábigos para tablas y gráficos).

Las imágenes o gráficos deben deberán aportarse en un **fichero individual** (en su formato original: excel, jpg, tif, png, avi, pdf, ... en color o en blanco y negro) con la máxima calidad (300ppp). Llevarán un título conciso y estarán debidamente numeradas. En el cuerpo del texto se indicará donde se colocará cada imagen con la indicación [FIGURA 1 AQUÍ]

Leyenda:

Figura 1 Título de la tabla (Times New Roman, tamaño 11)

Fuente: Esta es la fuente (Times New Roman, tamaño 11)

Los autores son responsables de obtener los oportunos permisos para reproducir material (texto, tablas o figuras) de otras publicaciones o de otra procedencia (bibliotecas, archivos...) y de citar correctamente dicha procedencia de la siguiente manera en el pie de la imagen: © [Poseedor de los derechos].

Las **tablas** deberán insertarse en su lugar en el texto.

Leyenda:

Tabla 1 Título de la tabla

Fuente: Esta es la fuente

7. Las **notas al texto** se numerarán correlativamente con formato de número arábigo y se situarán **a pie de página**.

8. **Los agradecimientos y menciones a la financiación de las investigaciones** sobre las que se basan los trabajos publicados se incluirán en la primera página del artículo en un párrafo aparte.

9. **Nota importante:** Los textos que no se ajusten al formato de la revista serán devueltos a sus autores para que hagan los oportunos cambios.

10. **Citas y referencias bibliográficas**
 - 10.1. **Sistema de citación APA (American Psychological Association):**
Las citas en el texto se harán siguiendo el modelo APA.
Citas de un solo autor/a: Se indica entre paréntesis el apellido del autor/a, seguido del año y en su caso de la página de publicación. Ej.: (Simon, 1945)

—Si el nombre del autor o la fecha aparecen como parte de la narración, citar únicamente la información ausente entre paréntesis. Ej.: Simon (1945) afirmaba que

Citas de múltiples autores/as: Los documentos con dos autores se citan por sus primeros apellidos unidos por “y” (Leiter y Maslach, 1998). Para los documentos con más de dos autores se abreviará la cita indicando solamente el apellido del primer autor seguido de “et al.” Ejemplo: Kahneman et al. (1991)

10.2. Sistema de referenciación APA

Las referencias bibliográficas se insertarán al final del texto siguiendo el orden alfabético de los autores, y salvo en el caso de libros indicarán las páginas inicial y final.

Su estructura debe ser la siguiente:

a) Libros:

Thomas, W. I., Znaniecki, F. (1984). *The Polish Peasant in Europe and America*. Chicago: University of Illinois Press.

b) Artículo de Revista:

Un solo autor:

Ku, G. (2008). Learning to de-escalate: The effects of regret in escalation of commitment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 105(2), 221-232.

Dos autores:

Knights, D., Willmott, H. (1989). Power and subjectivity at work: From degradation to subjugation in social relations. *Sociology*, 23 (4), 535-558.

Más de dos autores:

Van Vugt, M., Hogan, R., Kaiser, R. B. (2008). Leadership, followership, and evolution: Some lessons from the past. *American Psychologist*, 63(3), 182-196.

c) Capítulo de un libro:

Labajo, J. (2003). Body and voice: The construction of gender in flamenco. En T. Magrini (Ed.), *Music and gender: perspectives from the Mediterranean* (pp. 67-86). Chicago, IL: University of Chicago Press.

d) Referencias de internet:

Spencer, H. (2001). The Sociology of Herbert Spencer (en línea). <http://www.spencer/info/sociology/opus5.pdf>, acceso 1 de Abril de 2011.

Se ruega a los autores de los originales enviados que adapten su bibliografía al modelo APA. Los textos que no se ajusten a este formato serán devueltos a sus autores para que hagan los oportunos cambios.

IV. Corrección de pruebas

El autor cuya contribución haya sido aceptada recibirá las pruebas de imprenta en formato PDF. Para su corrección tendrá un plazo de 7 días. Es responsabilidad del autor la consulta del correo electrónico. Si no se obtuviese respuesta en el plazo fijado, se considerará que el autor no tiene nada que corregir.

V. Derechos de copia

Todos los derechos de explotación de los trabajos publicados pasarán a perpetuidad a la Federación Española de Sociología. Los textos no podrán publicarse en ningún formato, impreso o electrónico, salvo con autorización expresa de la FES, siempre citando su procedencia. La FES podrá difundirlos por cualesquiera medios, impresos o electrónicos, y disponerlos para consulta on line, impresión en papel o descarga y archivo. Los autores conservan la propiedad intelectual de sus obras, que podrán ofrecer en sus webs personales siempre que remitan a la publicación en la RES y añadan el enlace a la web de la RES.

DEBATES / *CONTROVERSIES*

Consumo Colaborativo y Economía del Bien Común/*Collaborative Consumption and Economy for the Common Good*

TEXTO PRINCIPAL / *BACKGROUND TEXT*

Consumo colaborativo: las razones de un debate/*Collaborative Consumption: Reasons for a Debate*
Luis Enrique Alonso

RÉPLICAS / *REMARKS*

Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo/*Between the market and the social cooperation. Lights and shades of collaborative consumption practices*

Concepción Piñeiro, Rubén Suriñach y José Luis (Kois) Casadevante

Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador/*Some limitations in understanding the collaborative economy in an emancipatory sense*

Bru Lain

RESEÑAS DE LIBROS E INFORMES / *BOOK AND REPORT REVIEW*

Immigrant Vulnerability and Resilience. Comparative Perspectives on Latin American Immigrants during the Great Recession, de María Aysa-Lastra y Lorenzo Cachón (eds.)

Mikolaj Stanek

Estructuras residenciales y movilidad. Más allá de la segunda residencia, de Julio A. del Pino Artacho

Vicent A. Querol y David Muñoz Rodríguez

Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization, de Branko Milanovic

Jesús M. de Miguel

Treinta años de políticas culturales en España. Participación cultural, gobernanza territorial, e industrias culturales, de Joaquim Rius-Ulldemolins y Juan Arturo Rubio Arostegui (eds.)

Patricia Bonnin Arias



FES

Federación Española de Sociología

<http://www.fes-sociologia.com/>