

DESIGUALDAD ECONÓMICA Y BIENESTAR: TRES MODELOS DE JUSTICIA SOCIAL

Borja Barragué Calvo
Universidad Autónoma de Madrid

Fecha de recepción 01/06/2011 | De aceptación: 07/06/2011 | De publicación: 25/06/2011

RESUMEN.

La crisis económica que comenzó en el verano de 2007 ha provocado que tanto la tasa de desempleo como el porcentaje de personas que se encuentran por debajo del umbral de la pobreza relativa en España rondan el 20%. Si bien en los últimos quince años España ha experimentado fases de crecimiento económico importante, la proporción de personas en riesgo de pobreza se ha mantenido constante. Es probable por tanto que unas tasas negativas o muy escasamente positivas de crecimiento económico comporten un aumento significativo de la pobreza. El trabajo lleva a cabo un análisis de los modelos libertario y socialdemócrata de justicia social, a partir de la crítica keynesiana a la teoría económica clásica. El artículo sostiene que el liberalismo económico no defiende propiamente un modelo de justicia distributiva, y todavía menos redistributiva, y que el modelo socialdemócrata es impracticable en el actual contexto de globalización, por lo que concluye con la propuesta del bienestar basado en las dotaciones universales de capital.

PALABRAS CLAVE.

desigualdad, ultraliberalismo, justicia social, dotaciones universales de capital.

ABSTRACT.

The economic crisis that began in 2007 has meant that both the unemployment rate and the percentage of people living below the poverty line in Spain rose to 20 percent. During the past fifteen years Spain has needed substantial rates of economic growth to maintain the proportion of poor people close to 20%; it is highly probable that the current situation significantly increases that proportion. The paper aims to contribute to the analysis of the libertarian and social democratic models of social justice, after the Keynesian critique of classical economics. The article argues that libertarianism does not promote any conception of distributive justice, and that social democratic model of social justice does not work in the context of globalization, so concludes with the proposal of two asset-based welfare policies

KEY WORDS.

inequality, ultra-liberalism, social justice, universal capital grants

SUMARIO. 1. Desigualdad e intereses armónicos: la justicia social en el liberalismo económico. 1.1. Las cifras de la riqueza y de la pobreza en un contexto de recesión económica. 1.2. La justicia social en el liberalismo económico. 1.3. La crítica de Keynes: situaciones de equilibrio con desempleo.-2. Titulaciones y empleo: la educación como clave del éxito económico en las sociedades del bienestar. 2.1. El modelo educativo de los teóricos del libre mercado: el minimalismo educativo. 2.2. La crítica socialdemócrata: la educación como clave del éxito económico en las sociedades del bienestar. 2.3. Titulaciones, educación y empleo: trabajar después de la globalización.-3. El bienestar basado en las dotaciones universales de capital. 3.1. Algunos apuntes sobre justicia fiscal. 3.2. Renta básica *versus* capital básico.

1. DESIGUALDAD E INTERESES ARMÓNICOS: LA JUSTICIA SOCIAL EN EL LIBERALISMO ECONÓMICO

1.1. Las cifras de la riqueza y de la pobreza en un contexto de recesión económica

La crisis económica que comenzó en el verano de 2007 ha provocado que tanto la tasa de desempleo como el porcentaje de personas que se encuentran por debajo del umbral de la pobreza relativa en España rondan el 20%. Quizá por ello, existe cierto consenso acerca de que la actual crisis sólo es comparable a la ocurrida tras el desplome de Wall Street en 1929. Sus causas admiten también cierta comparación, aunque hay una circunstancia que las distingue: mientras que los efectos de la crisis de 1929 se limitaron a la economía estadounidense, la intensa internacionalización de la actividad económica ha hecho que esta vez sus consecuencias hayan sido casi

inmediatamente perceptibles en todo el mundo. Por lo que al plantear la cuestión de la justicia y de las relaciones trabajo-capital en el contexto actual de globalización, se impone destacar, por su influencia, dos momentos de la segunda mitad del siglo pasado: (i) el de la época dorada del bienestar (que comprendería aproximadamente las tres décadas que van de 1945 a 1973), en que, como escribía en 1956 A. Crosland, “nadie que tenga cierta reputación cree ya que la otrora popular tesis de Hayek de que cualquier interferencia en el mecanismo del mercado nos abocaría al descenso por la resbaladiza pendiente que conduce al totalitarismo” (Crosland: 1956: 500. Citado por Judt: 2010: 103); y (ii), el “momento” neoliberal, que comenzó en la década de los 70 y llega hasta hoy. En el primer periodo lo característico en los países capitalistas desarrollados fue que se alcanzó un nuevo pacto (*New Deal*) social, político y económico en torno a una serie de principios que se recogieron como derechos sociales y que aseguraron

un crecimiento más o menos equilibrado tanto de la productividad como de los salarios. En la segunda etapa, la aplicación de los principios del conocido como “Consenso de Washington” – liberalización del comercio, desregulación de las instituciones financieras, privatización de las empresas estatales, disciplina fiscal- ha supuesto una creciente discrepancia entre los aumentos de la productividad del trabajo y el estancamiento o caída de los salarios, acentuándose así la desigualdad entre las fuerzas del capital y las del trabajo.

Yendo a los datos, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en 2010 el número de desempleados en todo el mundo se situó en 205 millones, prácticamente invariable respecto al año anterior y 27,6 millones superior a la cifra registrada en 2007 (OIT: 2011) . De ellos, casi 78 millones son jóvenes menores de 25 años, por lo que el desempleo juvenil es la mayor preocupación. Según la OIT, la Gran Recesión iniciada en 2007 ha llevado al

paro a casi 28 millones de personas. Este es el principal coste de la crisis, junto al empobrecimiento de las clases bajas y medias. 630 millones de trabajadores (casi el 20% del total) viven con sus familias en el nivel extremo de 1,25 dólares al día (Estefanía: 2011).

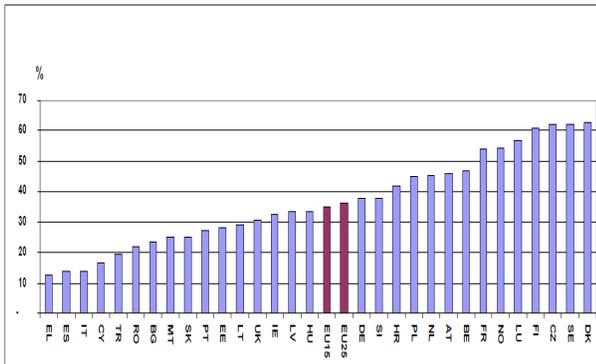
Para el caso de España, según Eurostat, el 19,6% de los españoles está expuesto al riesgo de pobreza, una cifra superior al 16,5% de la media de la UE (Eurostat: 2011). Para la agencia europea de estadísticas, personas en riesgo de pobreza son aquellas que viven en hogares donde los ingresos equivalentes por adulto después de recibidas las transferencias sociales son inferiores en un 40% al ingreso medio nacional. Esta mayor tasa de exposición al riesgo de pobreza se explica, al menos parcialmente, por la familiar incidencia de las transferencias sociales¹ sobre el

riesgo de caer en situaciones de pobreza (Figura 1). Como muestra el gráfico, España es, junto con Italia y Chipre, y sólo después de Grecia –representada en la figura como EL–, el país donde la disminución del riesgo operada por las transferencias es menor. Por el contrario, el mayor impacto se observa en Dinamarca, Suecia, República Checa y Finlandia². El gráfico sugiere una correlación negativa entre el impacto de las transferencias sociales sobre la pobreza y el nivel de incidencia de la pobreza.

¹ Aquí no se incluyen las prestaciones por jubilación y de muerte y supervivencia (pensiones de viudedad, orfandad, o de auxilio por defunción).

² La menor disminución se observa en Grecia (13%: de un 24% a un 21%), España (13%: del 22% al 19%), Italia (13%: del 22% al 19%) y Chipre (13%: del 18% al 15%).

Figura 1. Impacto de las transferencias sociales (pensiones al margen) en la tasa de riesgo de pobreza (base 2003)



Fuente: Eurostat (2005).

Por su parte, según el Instituto Nacional de Estadística (INE: 2010), los ingresos medios anuales de los hogares españoles alcanzaron los 25.732 euros en 2009, lo que supone una disminución del 2,9% respecto al año anterior, y el 20,8% de la población está por debajo del umbral de pobreza relativa (en 2009 este porcentaje se situó en el 19,5%)³.

³ Para el INE, la tasa de pobreza relativa es el porcentaje de personas que está por debajo del umbral de pobreza, medido éste como el 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo de las personas. A su vez, la mediana es el valor que, ordenando a todos los individuos de menor a

Pero así como abundan los estudios sobre la pobreza, las investigaciones sobre la concentración de la riqueza son más escasas. De ahí que documentos como los que publican anualmente Merrill-Lynch y Capgemini sobre la riqueza y sus detentadores sean de un indiscutible interés para conocer cómo van evolucionando los datos a este respecto, en un momento de severa recesión económica (Raventós: 2010).

Los informes de Merrill-Lynch y Capgemini establecen una distinción entre, por un lado, los *High Net Worth Individuals* (HNWI) y los *Ultra High Net Worth Individuals* (UHNWI)⁴. Los primeros

mayor ingreso, deja una mitad de los mismos por debajo de dicho valor y a la otra mitad por encima. De modo que por tratarse de una medida relativa, su valor depende de la distribución de la renta entre la población.

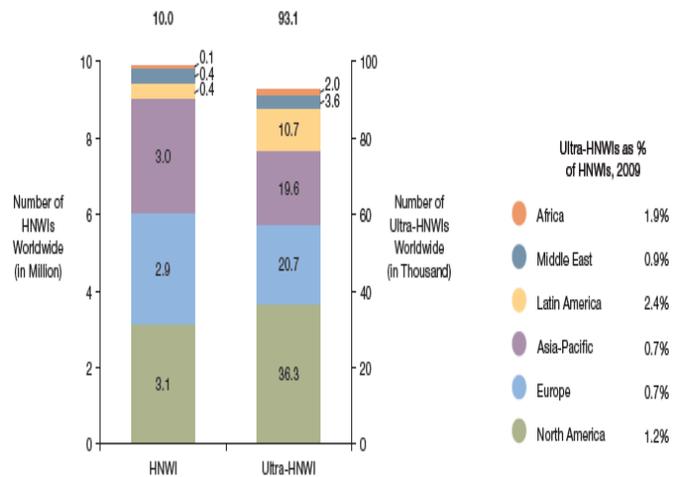
En la encuesta de 2010, se obtiene multiplicando 7.845,6 por el número de unidades de consumo del hogar. Para un hogar de un adulto el umbral es de 7.845,6 euros, para un hogar de dos adultos es de 11.768,4 euros (o 5.884,2 euros por persona), para un hogar de dos adultos y un menor de 14 años es de 14.122,1 euros (o 4.707,4 euros por persona), y así sucesivamente.

⁴ Expresiones que podrían traducirse como Individuos de Alto Valor Añadido e Individuos de Valor Añadido Extraordinariamente Alto.

son quienes tienen activos superiores al millón de dólares, sin contabilizar la primera residencia, los bienes consumibles, los bienes coleccionables y los bienes de consumo duradero (Merryll-Lynch y Capgemini: 2010). Partiendo de esta distinción, la Figura 2 muestra que en el mundo había unos 8,6 millones de HNWI en el año 2008, con el estallido de la crisis, volviendo aproximadamente a los mismos niveles que en 2005. Sin embargo, ya en 2009 la cifra era de 10 millones, casi el mismo nivel anterior a la crisis. La riqueza conjunta de todos los HNWI del mundo fue de 39 billones de dólares en 2009, el equivalente aproximadamente a tres veces el Producto Interior Bruto (PIB) de Estados Unidos (EEUU). Y entre 30 y 40 veces, dependiendo del año que consideremos como referencia, el de España (Raventós: *ibíd.*). En cuanto al grupo de los Ultra-HNWI, en 2009 sólo estaba compuesto por 93.100 personas, que posee unos activos de más de 13.845.000.000.000 de dólares. Lo que representa una

cantidad próxima al PIB de toda la UE. ¿Cómo afectará la actual situación de crisis a estas fortunas?

Figura 2. Número de HNWIs y UltraHNWIs en el mundo y su distribución geográfica



Fuente: Merryll-Lynch y Capgemini (2010)

A la espera de ver el informe que Capgemini y Merryll-Lynch elaboren con datos de 2010, es razonable pensar que no les irá demasiado mal. Dos argumentos apoyan esta observación. En primer lugar, la propia previsión que hacen Capgemini y Merryll-Lynch de acuerdo con la cual en el año 2013 los HNWI lograrán acumular fortunas del

orden de los 48,5 billones de dólares, multiplicando así la fortuna de que disponían en 2008 por casi el 60%, en solo cinco años. En segundo lugar, la lista *Forbes* 2011 destaca que en 2010, las personas que poseían más de 1.000 millones de dólares ganaron más que en 2009 –éste es, ciertamente, el caso del número uno de la lista, el mexicano Carlos Slim, que en 2010 incrementó su patrimonio en más de 20.000 millones de dólares- y, además, el club se amplió a la cifra récord de 1.210 ricos. Juntos reúnen 4,5 billones de dólares, más que el PIB de Alemania⁵.

⁵ En un editorial publicado el pasado 11 de marzo y titulado “Un vulgar club de ricos”, el diario *El País* observa que para éstos “la cuenta corriente nunca mengua. Ni siquiera en plena crisis. En 2010 las personas que poseían más de 1.000 millones de dólares ganaron más que en 2009 y, además, el club se amplió a la cifra récord de 1.210 ricos. O la revista *Forbes* sube el listón de los 1.000 millones o pertenecer a ese club de multimillonarios va a empezar a resultar demasiado vulgar. E insultante. Porque mientras el mundo se estremece con una crisis que ha dejado sin trabajo y sin hacienda a millones de personas, entre estos 1.210 miembros del club de los ricos suman la también cifra récord de 4,5 billones de dólares, o sea, cuatro veces el PIB español.”

1.2. La justicia social en el liberalismo económico

Lo que los datos anteriores tratan de exponer es que una cosa es convenir en que es razonable que los individuos que, partiendo de un mismo conjunto de oportunidades, realizan diferentes elecciones sean responsable de los distintos resultados que se derivan de ellas, y otra aceptar que el principio liberal de responsabilidad individual conlleva una serie de opciones en política social y fiscal representadas paradigmáticamente por quienes en EEUU, el Reino Unido y España, presionan para la aprobación de medidas que comportan aumentos de la desigualdad, como los recortes de impuestos o la supresión de los impuestos sobre el patrimonio, la herencia y los rendimientos de capital.

Una cuestión obvia pero determinante aquí es que, para que una decisión voluntariamente adoptada pueda

ser considerada como tal y sus consecuencias puedan serle legítimamente imputadas a quien la tomó, han de cumplirse una serie de condiciones. Una de ellas es que los agentes cuenten, al adoptar sus decisiones, con una información adecuada. Pues bien, una de las ideas fundamentales de la concepción liberal de la sociedad es la convicción de que la economía de mercado funciona, por lo general, de manera satisfactoria, de modo que el desarrollo económico resultante de la libre competencia es, en términos generales, benéfico para todos los miembros de la sociedad. Más aún, una economía perfectamente libre tiende, según la escuela clásica de economía, necesaria y espontáneamente hacia un equilibrio en el cual se realiza el pleno empleo. A. C. Pigou expone con nitidez esta opinión: “¿Cuál es el punto de vista de los clásicos? En su forma más rigurosa, éste consiste en que el pleno empleo no siempre existe, pero siempre

está presente una tendencia a establecerlo” (Pigou: 1949: 86).

A diferencia del liberalismo monetarista inspirado por la Escuela de Viena, los liberales clásicos como Adam Smith sabían que esta tendencia hacia el pleno empleo podía manifestarse en una economía de forma muy lenta. Por lo que además de impartir justicia, creían que el Estado tenía también un deber de beneficencia que tradicionalmente se traducía en la provisión de un mínimo existencial para que los miembros más desfavorecidos de la sociedad pudieran disfrutar de su derecho a la vida. De acuerdo con los liberales clásicos, es precisamente cuando se produce la divergencia de intereses entre la sociedad y el mercado cuando el Estado debe intervenir para restablecer la armonía.

La respuesta de autores como F. Bastiat o H. Spencer en el XIX, y L. von Mises, F. Hayek o M. Friedman en el siglo pasado, ha sido en cambio muy diferente a la de los liberales clásicos. Según esta

otra ramificación del liberalismo, la armonía entre los intereses de la sociedad y los intereses del mercado se produce automática y necesariamente, por lo que proponen limitar el papel del Estado a las tareas de seguridad y justicia. Tal como lo escribe Frédéric Bastiat, “la economía política desemboca en un reconocimiento de la armonía de intereses [...]. Los economistas creen en la armonía natural” (Bastiat: 1983: 128-30). Para esta rama del liberalismo –que en adelante denominaré ultraliberalismo, y que en definitiva no es sino una suerte de darwinismo social- el criterio ético supremo es la maximización de la libertad. Para los ultraliberales, las instituciones económicas y políticas son más o menos deseables en la medida en que contribuyan a aumentar o disminuir la cantidad total disponible de libertad. El liberalismo es para estos autores la escuela que considera la libertad el objetivo último, extendiendo además la noción de Darwin de selección natural – muy significadamente en las obras de

Spencer y Bastiat, más atenuadamente en las de Friedman y Hayek- a la teoría sociopolítica y económica. Desde esta óptica darwinista de la filosofía social, el hecho de que la selección natural sea un proceso natural justifica la conclusión de que la competencia sin cuartel por los recursos económicos está justificada por tratarse igualmente de un proceso natural: la supervivencia del más fuerte, de acuerdo con este enfoque teórico, gobierna tanto la competencia entre los organismos vivos como la lucha por las ventajas económicas y las posiciones sociales (Ayala: 1994: 20). De ahí que la acción del Estado quede reducida a la provisión de seguridad y la administración de justicia. Como afirma R. Nozick, los derechos individuales “son tan firmes y de tan largo alcance que surge la cuestión de qué pueden hacer el Estado y sus funcionarios, si es que algo pueden hacer” (Nozick: 1974: ix).

Si aplicamos este criterio rigurosamente, obtenemos que cabría limitar una libertad al objeto de incrementar otra (así, por ejemplo, cabría

limitar la libertad de los fumadores para aumentar la de los no fumadores), pero no por mor de otros fines, como incrementar el bienestar. En efecto, el criterio de la maximización de la libertad (y su apéndice del Estado mínimo) comporta la asunción de la perfecta armonía entre los intereses de la sociedad y los del mercado, en cuya virtud deviene inútil la intervención pública para corregir las disfunciones que pudieran derivarse de la actividad espontánea del mercado.

Abandonando la esfera, más o menos abstracta, de los modelos de la escuela (neo) clásica, dista de ser tan evidente que esta coincidencia perfecta de intereses se verifique siempre en la realidad. Pero aun concediendo que así sucediera, tampoco constituye un argumento suficiente para que el Estado se retire absolutamente de los ámbitos económico y educativo. A continuación se resume, sucintamente, la crítica keynesiana a la doctrina ultraliberal del *laissez faire* de los intereses armónicos y

la autorregulación de los mercados, y en el apartado segundo se reflexiona

1.3. La crítica de Keynes: situaciones de equilibrio con desempleo

Decíamos que una de las ideas fundamentales del liberalismo clásico es la convicción de que la economía de mercado funciona, por lo general, de forma satisfactoria, siendo así además que una economía perfectamente libre tiende siempre hacia un equilibrio con pleno empleo. Pues bien, en este punto la crítica keynesiana al modelo liberal de sociedad se basa en su rechazo a subordinar las diferentes medidas de intervención pública a la tendencia constante y espontánea que los clásicos atribuían a la economía de mercado. El núcleo del argumento de J. M. Keynes es que existen desequilibrios de desempleo, situaciones prolongadas de paro que se instalan permanentemente en la economía. La tendencia espontánea con que la libre competencia conduce hacia el

pleno empleo, sostiene, no necesariamente existe (Vergara: 1999: 128-129). El actual contexto económico parece confirmar la corrección de la crítica keynesiana⁶.

⁶ En un artículo publicado en 2009 en la revista *The New Republic* y que llevaba por título “How I Became a Keynesian”, el analista económico del derecho Richard A. Posner confiesa que hasta que el sistema financiero y bancario estadounidense quebró en septiembre de 2008 (Lehman Brothers se declaró en quiebra el 15 de septiembre), nunca se había planteado leer la *Teoría General*, y ello a pesar de su interés por la economía. Como muchos otros, Posner no se había sentido demasiado inclinado a discutir la afirmación realizada en 1992 por el eminente macroeconomista de Harvard, Gregory N. Mankiw, de que “después de cincuenta años de progreso en la ciencia económica, la *Teoría General* es un libro anticuado [...] Hoy estamos en una posición mucho mejor que la de Keynes para entender cómo funciona la economía” (Mankiw: 1991). La opinión de Mankiw no obstante, la enseñanza que hemos de extraer de lo ocurrido en septiembre de 2008 es, nos dice Posner, que la generación actual de economistas no ha entendido el funcionamiento de la economía, pues prácticamente todos: (i) fueron incapaces de ver más allá de la burbuja inmobiliaria y la consiguiente crisis bancaria; (ii) infravaloraron la gravedad de la recesión económica que ésta provocó; (iii) permanecieron paralizados ante la incapacidad de la política monetaria ortodoxa aplicada por la Reserva Federal para prevenir una recesión tan pronunciada; y (iv) fueron incapaces de acordar qué debía hacer el Gobierno, si es que debía hacer algo, para detenerla y poner de nuevo la economía en el camino de la recuperación (Posner: 2009).

Para el caso de España, algunas cifras ilustran la magnitud del problema. La cifra de paro para el primer trimestre de 2011, según la Encuesta de Población Activa (EPA) hecha pública por el INE el pasado 29 de abril, es de 4,9 millones de personas. Al desagregar esta cifra, obtenemos que: (i) el número de parados ha aumentado en los tres primeros meses en 213.500 personas, y se sitúa en el 21,29% (INE: 2011b); (ii) el desempleo entre los menores de 25 años en España vuelve a subir hasta el 45%, aunque cuatro Comunidades (Canarias, Extremadura, Valencia, Andalucía y Ceuta y Melilla) superan el 50%; (iii) según los últimos datos de Eurostat, el desempleo juvenil se mantendrá en España durante todo este año por encima del 40%, un dato muy superior a la media europea (20,7%) y al de países cercanos con los que la comparación resulta pertinente como Italia (28,9%), Portugal (22,3%) o Francia (24,9%) (Younge: 2011); y (iv), el número de españoles que residen en otros países aumentó, a fecha de 1 de enero de 2011, en 128.655 personas

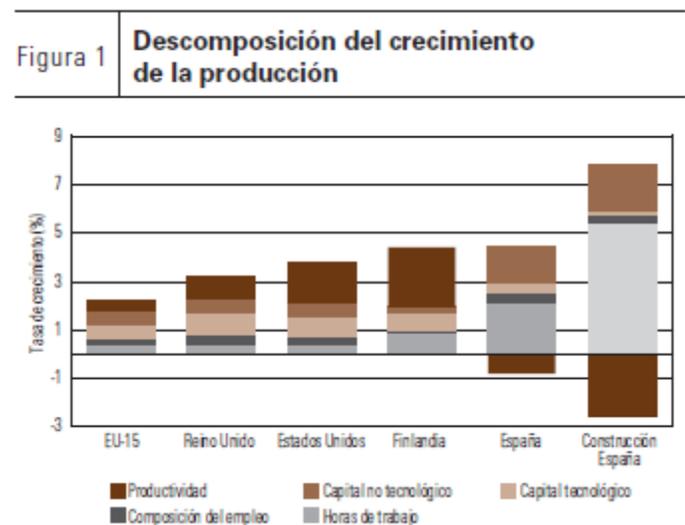
(un incremento del 8,2%) respecto a los datos a 1 de enero de 2010 (INE: 2011a).

A pesar de que en España se creó mucho empleo durante los años de expansión económica, lo cierto es que las tasas de paro continuaron siendo elevadas en comparación con otros países europeos y, además, los puestos de trabajo que se crearon fueron de escasa calidad⁷. La figura 3 muestra el crecimiento de la producción de mercado en el periodo 1996-2005 –denominado por algunos como “la década prodigiosa”, o los años del “milagro español”–, y la contribución de sus distintos componentes. El primer hecho destacable es el rápido crecimiento de la economía en estos años: España crecía notablemente más que el conjunto de la UE-15, Reino Unido y EEUU, y a un ritmo similar al de Finlandia. El segundo dato

⁷ Existe ya una extensa literatura sobre los índices para la medición de la calidad del trabajo: cf., por ejemplo, Bonnet *et al*, 2003; Anker *et al*, 2003; o Bescond *et al*, 2003.

que merece ser señalado es lo desigual del crecimiento español en relación con el resto de áreas consideradas. El tercer hecho a destacar es el desproporcionado protagonismo del sector de la construcción en la composición del crecimiento (aproximadamente el 18%). En la línea de lo señalado por R. Posner con respecto a la miopía de los economistas de hoy, la figura 3 muestra hasta qué punto el milagro económico era una ilusión, imposible de sostener en el medio y largo plazo.

Figura 3. Descomposición del crecimiento de la producción



Fuente: García Montalvo

Existen escasos consensos generalmente aceptados por las diversas corrientes de la economía. Pero si se ha de señalar alguno, los dos mejores candidatos serían: el primero, que el crecimiento económico a largo plazo descansa en crecimientos equivalentes de la productividad; y el segundo, que la educación es un bien de inversión.

En cuanto a lo primero, la mayoría de economistas sostienen que, en una sociedad industrializada, el factor determinante para incrementar los ingresos per cápita en el largo plazo es incrementar la productividad⁸. Nuestros abuelos trabajaban por lo menos tan duro como nosotros –ciertamente trabajan más horas de media- y sin embargo su bienestar material era menor. El aumento de la productividad ha elevado

⁸ En el nivel del agregado social, la productividad se define normalmente como el valor de la producción obtenida por cada unidad de recursos empleados (y que se expresa matemáticamente como $P = \text{producción} / \text{recursos}$, donde P es la productividad).

notablemente las condiciones de vida de la sociedad.

En cuanto a lo segundo, la estrategia para ser más productivo (trabajar mejor, de forma más inteligente) tiene repercusiones no sólo en los ámbitos individual y empresarial, sino también en el nacional, afectando así las instituciones sociales y las políticas gubernamentales⁹. La educación, generadora de capital humano, es un determinante clave del aumento de la productividad en el medio y largo plazo. Y la productividad, a su vez, contribuye a disminuir el riesgo de pobreza pues, como se dijo anteriormente, eleva la calidad de vida. De acuerdo con un estudio de R. Fogel de 1999 citado por A. Sweetman (Fogel: 1999), en EEUU el

⁹ En España, el Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN) impulsa, según se puede leer en su web, el objetivo fijado por el Gobierno de España de transformar el actual modelo productivo en una economía sostenible, con empleos de alto valor añadido, basada en el conocimiento. Para ello, la Estrategia Estatal de Innovación consta de cinco ejes: generación de un entorno proclive a la innovación, fomento de la innovación desde la demanda pública, proyección internacional, fortalecimiento de la cooperación territorial y capital humano (MICINN: 2010).

umbral de la pobreza se sitúa hoy en un nivel que, hace apenas cien años, sólo se hallaba al alcance del 10% de la población más rica. Y esta mejora de las condiciones de vida es además consecuencia directa, concluye Fogel, de los incrementos en la productividad, un hecho en el que la educación ha jugado un papel central (Sweetman: 2002: 158). Ahora bien, ¿cuál es el papel que el liberalismo económico le reserva al Estado en la prestación de unos servicios de enseñanza que, como acaba de decirse, en el medio y largo plazo contribuyen a mejorar las condiciones de vida de la población?

2. TITULACIONES Y EMPLEO: LA EDUCACIÓN COMO CLAVE DEL ÉXITO ECONÓMICO EN LAS SOCIEDADES DEL BIENESTAR

2.1. El modelo educativo de los teóricos del libre mercado: el minimalismo educativo

En 1955, M. Friedman publicó un artículo, que tuvo una gran repercusión más allá del ámbito académico, en el que reflexionaba sobre el papel de los poderes públicos en la educación (Friedman: 1955). En un contexto, el de la década de los 50, caracterizado por la tendencia a incrementar la intervención del Estado en la economía estadounidense, el economista de la Escuela de Chicago se propuso reconsiderar los límites de la autoridad del Estado en el ámbito específico de la educación.

En su trabajo, Friedman comienza asumiendo que en una economía de libre intercambio entre empresas privadas, el papel del Estado se reduce a preservar

las reglas del juego haciendo cumplir los contratos, evitar la coerción y mantener la libertad de los mercados. Más allá de esto, la injerencia de los poderes públicos en la educación, imponiendo el requerimiento de un nivel mínimo de educación cuya financiación corre a cargo del Estado, sólo está justificada por cuanto la conformación de una sociedad democrática estable es imposible sin la amplia aceptación de un conjunto compartido de valores y sin un grado mínimo de alfabetización de la mayoría de la ciudadanía. Dicho de otra forma: en la visión friedmaniana de la educación, la intervención de los poderes públicos se justifica sólo por sus externalidades positivas, en la medida en que la acción del Estado sobre los menores aumenta el bienestar de otros agentes (el resto de la sociedad) de la economía.

Ahora bien, que Friedman justifique cierta presencia gubernamental en la educación no significa que admita la garantía de su asunción por los poderes públicos en aras de hacer efectivo el

derecho de todos los ciudadanos a la educación. Más que hacerse cargo de la financiación y administración de un complejo sistema educativo, Friedman cree que el Estado ha de conceder prestaciones en efectivo (cheques) a los padres con hijos menores a su cargo, y maximizar así la libertad de éstos – objetivo último de las filosofías política y económica del ultraliberalismo– en la elección entre los distintos tipos de escuela: pública, privada o religiosa. Más aún, un acuerdo de esta clase haría más efectiva la competencia entre los varios tipos de escuela, igualaría los recursos de que disponen y eliminaría la discriminación a favor de la escuela pública¹⁰.

¹⁰ Aunque el origen remoto del mecanismo de los cheques escolares (*school vouchers*) se encuentra en dos programas escolares de los estados de Vermont y Maine, que comenzaron en 1869 y 1873 respectivamente, su recuperación y rediseño por Friedman en 1955 provocó que en la década de los 80 Chile, Gran Bretaña y la Administración Reagan los reimplantaran y, a partir de entonces, los defensores del “minimalismo educativo” los propongan como solución a casi cualquier problema educativo.

2.2. La crítica socialdemócrata: la educación como clave del éxito económico en las sociedades del bienestar

El derecho a la educación es un tema de discusión recurrente en las filosofías política y jurídica, pues en las sociedades actuales existe cierto consenso acerca de que; primero, no es posible garantizar una efectiva igualdad de oportunidades al margen de un sistema de enseñanza en el que los poderes públicos avalen el derecho de todos a una educación básica gratuita; y, segundo, que la educación contribuye a reducir las desigualdades económicas, al garantizar a quien se esfuerza para obtener un título, sea de familia rica o pobre, un trabajo de calidad. Analizaré ambos argumentos en orden inverso.

Desde hace aproximadamente 40 años –coincidiendo prácticamente con la crisis del petróleo de 1973–, diversos

gobiernos socialdemócratas, más o menos cercanos al discurso defendido por la Tercera Vía, han venido explicando que, siquiera ya no pueden proteger el empleo mediante las formas tradicionales de intervención estatal tales como subsidios y aranceles, pueden ampliar y mejorar la educación al objeto de maximizar las oportunidades. Así pues, junto a la eficiencia del mercado y la importancia del mérito como elemento impulsor de la movilidad social, han defendido la educación como la principal provisión que debe realizar el Estado para alcanzar la justicia social. De acuerdo con este discurso, si hay un número suficiente de jóvenes dispuestos a esforzarse y adquirir títulos de educación superior, europeos y norteamericanos pueden seguir disfrutando de un nivel de bienestar creciente. En este preciso sentido, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) afirmó a comienzos de 2009 que México podría reducir su índice de pobreza rural

alimentaria¹¹ en un 18% si toda la población tuviera acceso a la educación primaria (Ordaz Díaz: 2009: 27). Se trata de una cifra significativa ya que México tiene una población de unos 107 millones de personas.

Pero es que además, los datos tampoco parecen avalar la eficacia del modelo minimalista basado en los cheques. Para el caso de España, un estudio realizado por la Fundación de Cajas de Ahorro (Funcas) intitulado *Los bonos educativos en España: la experiencia valenciana*, concluyó que los resultados de la “introducción del cheque escolar tras las elecciones de 1991” no cumplieron “los dos objetivos” de “igualdad de oportunidades” y de “libertad de elección de centros”, ante la nula oferta pública existente. Al

¹¹ Se define la pobreza alimentaria como la proporción de hogares cuyo ingreso por habitante es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta alimentaria realizada por CEPAL en colaboración con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) mexicano (Ordaz Díaz: 2009: 20).

contrario, el cheque escolar se puede calificar “como un sistema de financiación de la educación privada”, en que los pobres resultados son directamente atribuibles a la “escasez de regulaciones” (Granell-Pérez: 2010).

Y es que, en definitiva, no debería ser necesario seguir recordando que el enfoque que entiende la relación entre derecho y libertad de forma tal que el derecho es, necesariamente, restricción de la libertad, adolece del problema fundamental (y que afecta al papel que el liberalismo económico le concede al Estado en los ámbitos económico y educativo) de que desconoce que el derecho es condición, y no ya sólo limitación, de la libertad (Colomer: 1998: 89). La tesis, asumida mayoritariamente por la socialdemocracia, entendida como aquel conjunto de partidos que, de facto, aceptaron la democracia liberal representativa y la economía de mercado, de la neutralidad del Estado sostiene que no es tarea de las instituciones públicas promover la particular visión que del sistema

democrático tengan sus ciudadanos –sea éste pro-socialista, pro-liberal, o pro-nacionalista-, sino que lo es proteger sus derechos. Pero esto no supone, como pretenden los teóricos del *laissez faire* o libre mercado, limitar esos derechos a los de libertad y propiedad, pues la tesis de la neutralidad estatal es decididamente compatible, como lo muestran las obras de autores de la influencia de R. Dworkin, T. Nagel o J. Rawls, con los valores de igualdad, seguridad y la prestación por los poderes públicos de servicios como la educación o la sanidad, esenciales a la idea de justicia social.

2.3. Titulaciones, educación y empleo: trabajar después de la globalización

Lo anterior no obstante, recientemente se han publicado algunos artículos que, entroncando *grosso modo* con lo sostenido por J. Rifkin en *The End of Work*, discuten la “verdad universalmente conocida de que la

educación es la clave del éxito económico” (Krugman: 2011)¹². La tesis central de Rifkin es que los cambios tecnológicos propios de la era postfordista tienen como consecuencia la eliminación de una gran cantidad de puestos de trabajo (Rifkin: 1995). En una ligera sofisticación del argumento, P. Krugman y P. Wilby mantienen ahora que el “trabajo del conocimiento”, la supuesta salvación de Occidente, se exporta hoy tanto como el trabajo manual (Wilby: 2011).

En criterio de estos dos autores, los recortes salariales que han seguido al *crash* financiero de 2007 comienzan a poner en cuestión la verdad “universalmente reconocida” de que la educación constituye la principal provisión que deben realizar los poderes públicos para alcanzar la justicia social. Y no se trata sólo de que hoy los trabajos

¹² El propio Krugman menciona un trabajo de los economistas David Autor, Frank Levy y Richard Murnane, en el que ya hace años defendían que era erróneo considerar que los avances tecnológicos hacen aumentar las oportunidades laborales de quienes trabajan con la información.

de cuello blanco y que tradicionalmente han venido desarrollando las clases medias se exporten, como consecuencia de la mecanización de estas tareas que ha acompañado a los avances tecnológicos, tanto como los empleos de cuello azul, sino que además cambia la naturaleza de buena parte de aquellas profesiones. En comparación con sus padres, ahora los universitarios se enfrentan a perspectivas de salarios más bajos, pensiones más exiguas y mayor inestabilidad en el puesto de trabajo. Antes sólo los obreros tenían que preocuparse por la competencia de países extranjeros con una mano de obra más barata, pero de la mano de la globalización la mejora de las telecomunicaciones ha hecho posible que los servicios también se pueden prestar a larga distancia.

Desde una óptica semejante, M. Castells sostiene la tesis de que a comienzos del siglo XXI el informacionalismo fue reemplazando y subsumiendo al industrialismo como

paradigma tecnológico dominante, convirtiéndose en la “base material de nuestras sociedades” (Castells: 2006: 30)¹³. En el contexto de este nuevo paradigma, conocido como de la “Nueva Economía”, Internet deviene una forma central de organización de la actividad, hasta el punto de que puede decirse que lo que en la era industrial era la fábrica, ahora, en la época del informacionalismo, es Internet. Y no sólo para las empresas, por cuanto Internet es el pegamento virtual (*virtual glue*) utilizado por muchas personas para relacionarse en esta era postindustrial informacional.

¹³ Para Castells, “lo que hace único a este paradigma en relación con anteriores desarrollos históricos de las tecnologías de la información y la comunicación [...] son las tres características fundamentales y diferenciadoras de las tecnologías que forman el núcleo del sistema: 1) su capacidad auto-expansiva de procesamiento y de comunicación [...]; 2) su capacidad para recombinar basada en la digitalización y en la comunicación recurrente; 2) su flexibilidad de distribución mediante redes interactivas y digitalizadas” (Castells: 2006: 33-34). Por lo demás, y siguiendo en esto a Kuhn, Castells entiende que un paradigma es “un modelo conceptual que establece los principios de actuación”.

¿Y qué nos dice todo esto sobre los elementos que ha de contener una teoría de la justicia en la era del informacionalismo? Creo que de lo anterior cabe extraer dos consecuencias. En primer lugar, que la configuración de la enseñanza como un derecho de toda persona que deben prestar los poderes públicos implica asumir la exigencia de hacer efectivo el derecho de todos a la educación, y que es legítimo que los poderes públicos asuman el desarrollo de las medidas que ello requiere. Y en segundo término, que sin embargo hay problemas que la educación difícilmente puede resolver. Actualmente, la creencia de que la educación va a eliminar gradualmente las desigualdades económicas al enviar más jóvenes de diversas clases sociales a la universidad, esto es, la idea de la educación como la principal provisión que debe realizar el Estado para alcanzar la justicia social, requiere revisarse¹⁴. De modo que, como

¹⁴ Anteriormente se apuntó el dato de que la tasa de paro entre los jóvenes de Andalucía, Extremadura, Valencia, Canarias y Ceuta y

concluye Krugman con su habitual contundencia, “si queremos una sociedad en la que la prosperidad esté bien repartida, la educación no es la respuesta; tendremos que proponernos construir esa sociedad directamente” (Krugman: 2011).

3. EL BIENESTAR BASADO EN LAS DOTACIONES UNIVERSALES DE CAPITAL

En una sociedad rica como la española, el porcentaje de pobres no ha variado significativamente en los últimos veinte años anteriores a la crisis, situándose siempre en torno a al 20%. Incluso durante el periodo 1996-2005,

Melilla supera el 50%. Pues bien, de acuerdo con los datos de la EPA para el primer trimestre de 2011, Navarra y País Vasco son las Comunidades con menos desempleo entre los menores de 25 años, con tasas del 28% y el 30% respectivamente. Importa consignar dos datos adicionales: (i) España entró en la recesión a finales de 2007 con una tasa de paro juvenil inferior al 18%; en términos absolutos, el deterioro laboral se ha traducido ya en un repunte de 437.000 personas; y (ii) en el conjunto del país el número de jóvenes desocupados ha aumentado en el primer trimestre en 2,5 puntos hasta el 45%, o lo que es lo mismo, más de 860.000 desempleados menores de 25 años.

cuando el crecimiento económico era importante, la proporción de personas bajo el umbral del 60% de la renta media, casi un quinto exacto del total de la población, se ha mantenido constante. Es probable, por tanto, que habiendo fracasado en el objetivo de reducir la proporción de pobres con tasas de crecimiento económico sustanciales, unas tasas negativas o muy escasamente positivas comporten un crecimiento significativo de la pobreza. Suponiendo que este incremento de la pobreza se verifique¹⁵, y si asumimos, como aquí se hace, que gente que realiza diferentes elecciones a partir de un mismo conjunto de oportunidades puede ser legítimamente considerada responsable por unos resultados diferentes, ¿por qué no aceptar entonces las consecuencias que, de acuerdo con los defensores del *status quo*, se derivan de la asunción del

¹⁵ De acuerdo con el director de la Red Europea Anti Pobreza en España, Carlos Susías, la crisis económica ha aumentado en 2,5 puntos el Índice de Pobreza Relativa, que afecta ya a 9 millones de personas (Pérez: 2010).

principio de responsabilidad individual, tales como los aumentos de los índices de desigualdad y pobreza? Es decir, en este punto, ¿nuestra objeción vendría por el lado del excesivo incremento de la desigualdad, o apuntaría tan sólo a que la pobreza es una situación indeseable en sí misma y que por tanto hay que combatir?

Si convenimos en que la pobreza ha de ser erradicada, los recursos a distribuir tendrán que provenir de aquellos que poseen una mayor cantidad de ellos. Pero mientras que para unos no conviene ir más allá en la reducción de las desigualdades económicas, para otros esta disminución es algo éticamente deseable, si no como un fin en sí mismo, sí al menos como una condición necesaria para la consecución de un número de objetivos socialmente valiosos (Barry: 2005: 169). Anticipo que los argumentos que limitan el alcance de la objeción a la erradicación de la pobreza no me parecen lo bastante convincentes, por lo que en este trabajo se asumirá la segunda posición.

3.1. Algunos apuntes sobre justicia fiscal

En lo fundamental, existen dos formas mediante las que los impuestos y las prestaciones del Estado pueden contribuir a reducir las desigualdades. Una es gravando la riqueza; la otra es proveer de ella, o de la posibilidad de adquirirla, a quienes carecen de esa posibilidad.

Pues bien, en el orden económico actual, hay poco lugar para políticas redistributivas más o menos radicales que se sirvan de impuestos sobre la riqueza. De acuerdo con el artículo 31 de la Constitución Española (CE), “todos contribuirán al sostenimiento de los gastos públicos de acuerdo con su capacidad económica mediante un sistema tributario justo inspirado en los principios de igualdad y progresividad [...]”. En efecto, tradicionalmente la política fiscal se basaba en tres impuestos: uno sobre la renta, otro sobre

el patrimonio y un último sobre el valor añadido. Los dos primeros eran progresivos, de modo que a medida que crece la capacidad económica de los sujetos, crece el porcentaje de su riqueza que el Estado le exige en forma de tributos. Entonces se trataba de gravar más no sólo a los que se iban haciendo más ricos, sino también, y cosa muy importante para quienes creen en los valores del esfuerzo, la asunción de riesgos y la responsabilidad personal, a los que ya lo eran.

Si hoy nos preguntamos por qué ningún país realiza un esfuerzo serio por reducir la desigualdad mediante una política fiscal que grave importantemente las grandes fortunas, la respuesta es evidente para todos. Si un gobierno se atreviera a ir mucho más allá que el resto (de su entorno) en la imposición de capitales, esas fortunas simplemente se reubicarían, para eludir los impuestos sobre el patrimonio o la herencia. Alcanzado cierto umbral impositivo, ese país se expondría al riesgo de una fuga de capitales a tal escala que incluso se

correría el riesgo de un colapso financiero. Sin embargo, aquí conviene realizar un par de observaciones.

En primer lugar, que no hay por qué aceptar la tesis según la cual las tasas han de situarse al nivel en que maximicen los ingresos. Según quedó expuesto anteriormente, creo, con Barry, que una teoría de la justicia social ha de ocuparse no sólo de las consecuencias indeseables de la pobreza, sino también de las derivadas de una excesiva desigualdad. En segundo lugar, el argumento de la “fuga” de capitales presupone algo que, tal y como muestra el ejemplo reciente de ExxonMobil en España¹⁶, ya no siempre se cumple: a saber, que esos capitales tributan, de forma que el éxodo conlleva una disminución significativa de los ingresos.

¹⁶ ExxonMobil Spain ganó 10.000 millones de euros en dos años sin pagar un euro en impuestos. En sendos ejercicios, la empresa, filial de ExxonMobil, logró 9.907 millones de beneficio neto aunque, como señala Miguel Jiménez, “en este caso sobra lo de neto, pues la empresa no pagó ni un solo euro de impuestos por esas ganancias” (Vid. Jiménez: 2011).

3.2. Renta básica *versus* capital básico

Pero aun si abandonáramos la posibilidad de promover la igualdad gravando la riqueza, aún podríamos adoptar medidas para favorecer la propiedad, la independencia material de los miembros más desfavorecidos de la sociedad.

Una forma de rescatar algunos elementos de la igualdad de oportunidades a pesar de las enormes desigualdades de riqueza sería la de proveer a cada ciudadano de una suma determinada de capital al cumplir la mayoría de edad. Según B. Ackerman y A. Alstott, el liberalismo ha de tomarse la dignidad de los agentes en serio y ello exige garantizarles una verdadera y real igualdad de oportunidades, operada mediante la asignación de unas mismas oportunidades económicas iniciales (Ackerman y Alstott: 1999: 24). Las extraordinarias desigualdades económicas existentes en los EEUU hacen que la

igualdad no sea más que un principio meramente retórico, pues las personas que, por simple azar, nacen en un entorno acomodado, tienen muchas más opciones a la hora de diseñar sus proyectos de vida. En respuesta a esta situación de quiebra del principio de igualdad real de oportunidades, Ackerman y Alstott, que en lo esencial siguen el esquema propuesto por Thomas Paine en *Agrarian Justice*, proponen otorgar un capital inicial (o básico) de 80.000 dólares a cada ciudadano cuando alcance la edad de veintiún años, de forma incondicionada, es decir, sin exigir a cambio ninguna contribución social ulterior (Ackerman y Alstott: 1999: 3)¹⁷. La idea que subyace a la propuesta es, como para Barry, redistribuir igualitariamente el patrimonio dejado por las generaciones precedentes y satisfacer una de las principales demandas de

¹⁷ Importa señalar que al fallecer los ciudadanos deben reintegrar el capital, junto con unos intereses, al Estado, lo que ha de servir a la financiación de otros capitales iniciales a los nuevos ciudadanos que alcanzan los veintiún años (Ackerman y Alstott: 1999: 13).

justicia social: que en sociedades ricas – como ocurre en la mayoría de las occidentales- no haya personas viviendo en condiciones de pobreza.

Por su parte, la Renta Básica (RB) se define como un ingreso pagado por el Estado a cada miembro de la sociedad, incluso si no quiere trabajar de forma remunerada, sin tomar en consideración si es rico o pobre o, dicho de otra forma, independientemente de cuáles puedan ser las otras posibles fuentes de renta, y sin importar con quién conviva¹⁸. A pesar de que un capital básico puede ser convertido en una RB y viceversa – siempre que a los receptores se les dé la posibilidad de “hipotecar” los futuros cobros de su RB-, la concepción que sostengamos de la libertad, entendida ya como autonomía, ya como no-dominación, determinará nuestra preferencia por una u otra propuesta.

¹⁸ Ésta es la definición más extendida de la RB y sobre la que existe un cierto consenso. Así, es la que se puede encontrar en Raventós (1999) o en Van Parijs (1996).

Desde la perspectiva de la libertad como no-dominación parece más aconsejable la periodización de los pagos, pues si la RB pretende garantizar las condiciones materiales de la ciudadanía no sólo al comienzo sino a lo largo de toda la vida autónoma de las personas, la posibilidad de dilapidar buena parte del CIU en una fiesta de celebración de la mayoría de edad en Malibú, rodeado de amantes del surf, la caipiriña y la cocaína, pondría en riesgo la independencia material sobre la que se basa la libertad como no-dominación¹⁹.

Desde la óptica de la libertad como autonomía, en cambio, habría que favorecer la posibilidad de hipotecar los sucesivos pagos de una RB para obtener

¹⁹ Para una discusión sobre el paternalismo, véase el número 5 de la revista *Doxa*, de 1998. Por lo demás, un Gobierno puede abordar la cuestión del uso responsable del capital inicial de tres modos diferentes: (i) imponiendo condiciones que afectan a los destinatarios (*eligibility restrictions*), según la propuesta original de Ackerman y Alstott (1999); (ii) fijando restricciones en su uso, de acuerdo con las sugerencias de Nissan y Le Grand (2000), y (iii) acompañando el capital inicial de políticas educativas (Paxton y White: 2006).

un CIU. En ocasiones, la realización de un proyecto de vida propio –abrir un negocio o estudiar un MBA en la facultad de Empresariales de Harvard, por ejemplo– depende de la posibilidad de financiarlo, y permitir a la gente hipotecar su RB es una buena forma de facilitar el acceso a esos recursos. Efectivamente, éste es uno de los motivos por que Ackerman y Alstott proponen un programa de capital básico en lugar de una RB. Y es que una teoría plausible sobre la libertad debería integrar tanto los elementos negativos de la libertad como no-dominación, como los positivos de la libertad como autonomía.

Sea como fuere, ambas propuestas igualitaristas requieren de un cierto *éthos* solidario. Desde las teorías de la justicia del liberalismo económico, como la de R. Nozick (1974), se ha venido insistiendo en dos ideas; (i) los derechos civiles y políticos son los únicos que realizan la libertad de los agentes y, más aún, son los únicos derechos; y (ii) la solidaridad queda fuera del ámbito de la justicia social, que queda satisfecha con la mera observancia de las obligaciones

meramente negativas que conllevan aquellos derechos. Sobre la falsedad de lo primero creo que ya se ha discutido bastante: el argumento más importante que se puede aducir en favor de los derechos sociales es, precisamente, el de la libertad, pues la libertad formal sin las condiciones materiales que posibilitan su ejercicio carece de valor. Sobre las instituciones que garantizan la provisión de esas condiciones, al tiempo que contribuyen a reducir las desigualdades y, por consiguiente, a aumentar la justicia social, también. Ahora nos queda ponerlas en marcha, o sea, construir (directamente) esa sociedad.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ackerman, B. y Alstott, A. (1999): *The Stakeholder Society*, New Haven y Londres: Yale University Press.

Anker, R., Chernyshev, I., Egger, P., Mehran, F. y Ritter, J. A. (2003): “Measuring decent work with statistical indicators”, en *International Labour Review*, Vol. 142, pp. 147-179.

Ayala, F. J. (1994): *La teoría de la evolución: de Darwin a los últimos avances en genética*, Madrid: Temas de Hoy.

Barry, B. (2005): *Why Social Justice Matters*, Cambridge: Polity Press. Esp. Parte V, “The Demands of Social Justice”.

Bastiat, F. (1983 [1854]): *Oeuvres économiques*, París: Presses Universitaires de France.

Bescond, D., Châtaignier, A. y Mehran, F. (2003): “Seven indicators to

- measure decent work: An international comparison”, en *International Labour Review*, Vol. 142, pp. 179-213.
- Bonnet, F., Figueiredo, J. B. y Standing, G. (2003): “A family of decent work indexes”, *International Labour Review*, Vol. 142, pp. 213-239.
- Castel, R. (1997): *Les métamorphoses de la question sociale*, París: Gallimard.
- Castells, M. (2006): *La sociedad red: una visión global*, Madrid: Alianza.
- Colomer, J. L. (1998): “Libertad personal, moral y derecho. La idea de la “neutralidad moral” del Estado liberal”, en *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*, núm. 2, pp. 89-129.
- Crosland, A. (1956): *The Future of Socialism*, Londres: Jonathan Cape.
- De Pablos, L. y Gil, M. (2005): “Los rendimientos y la productividad de la educación”, *Presupuesto y Gasto Público*, núm. 39, pp. 49-72.
- Estefanía, J. (2011): “Empleo estancado”, *El País*, 30 de enero.
- Eurostat (2005): *Income Poverty and Social Exclusion in the EU25*, disponible en: [epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY.../KS-NK-05-013-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NK-05-013-EN.PDF)
- Eurostat (2010): *Income and Living Conditions in Europe*, disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-31-10-555/EN/KS-31-10-555-EN.PDF
- Fogel, R. (1999): “Catching Up With the Economy”, *American Economic Review*, núm. 89 (1), pp. 1-21.
- Friedman, M. (1955): “The Role of Government in Education”, en R. A. Solo (Ed.), *From Economics and the Public Interest*, Nueva Jersey, Rutgers College.
- Granell-Pérez, R. (2010): “Los bonos educativos en España: la experiencia

valenciana”, en *Financiación de la enseñanza obligatoria: los bonos escolares en la teoría y en la práctica*, Madrid: Fundación-Funcas.

INE (2010): *Encuesta de Condiciones de Vida*, disponible en: <http://www.fundacionsistema.com/media/PDF/ENCUESTA%20CONDICIONES%20DE%20VIDA%202010.pdf>

INE (2011a): *Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero a 1 de enero de 2011*, disponible en <http://www.ine.es/prensa/np649.pdf>

INE (2011b): *Encuesta de Población Activa (EPA). Primer trimestre de 2011*, disponible en: <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0111.pdf>

Jiménez, M. (2011): “La mayor empresa del mundo utiliza España como paraíso fiscal”, *El País*, 27 de febrero.

Judt, T. (2010): *Algo va mal*, trad. de Belén Urrutia, Madrid: Taurus.

Krugman, P. (2011): “Titulaciones y dólares”, *El País*, 13 de marzo.

Mankiw, G. N. (1991): *The Reincarnation of Keynesian Economics*, Working Paper No. 3885, Cambridge: National Bureau of Economic Research Working Papers Series.

Merryl-Lynch y Capgemini (2010): *World Wealth Report 2010*, disponible en: http://www.it.capgemini.com/m/it/doc/pubbl/wwr_2010.pdf

MICINN (2010): *Estrategia Estatal de Innovación*, disponible en el sitio web: <http://www.micinn.es/portal/site/MICINN/menuitem.7eeac5cd345b4f34f09dfd1001432ea0/?vgnnextoid=72cfb53b972e4210VgnVCM1000001d04140aRCRD>

Nozick, R. (1974): *Anarchy, State, and Utopia*, Nueva York: Basic Books.

- Nissan, D. y Le Grand, J. (2000): *A capital idea: Start-up grants for Young people*, Londres: Fabian Society.
- OIT (2011): *Tendencias mundiales del empleo 2011. El desafío de la recuperación del empleo*, disponible en su versión española en la dirección de Internet: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_elm/@trends/documents/publication/wcms_150442.pdf
- Ordaz Díaz, J. L. (2009): *México: impacto de la educación en la pobreza rural*, Working Paper No. 105, México: Naciones Unidas-CEPAL.
- Paxton, W. y White, S. (2006): “Universal capital grants: The issue of responsible use”, en Paxton, W., White, S. y Maxwell, D., *The Citizen’s Stake. Exploring the future of universal asset policies*, Bristol: The Policy Press.
- Pérez, M. (2010): “Unas 23.000 familias aragonesas viven en la pobreza, el 30% más que hace 2 años”, *Heraldo de Aragón*, 6 de octubre.
- Pigou, A. C. (1949): *Employment and Equilibrium*, Londres: MacMillan.
- Posner, R. A. (2009): “How I Became a Keynesian”, *The New Republic*, disponible en: <http://www.tnr.com/article/how-i-became-keynesian>
- Raventós, D. (coord.) (1999): *El derecho a la existencia*, Barcelona: Ariel.
- Raventós, D. (2010): “Las cifras de la concentración mundial de la riqueza”, *Sin Permiso*, disponible en: <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=3643>
- Rifkin, J. (1995): *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, Nueva York: Tarcher/Penguin.
- Sweetman, A. (2002): “Working Smarter: Education and Productivity”, en

Sharpe, A., St-Hilaire, F. y Banting, K. (eds.), *The Review of Economic Performance and Social Progress. Towards a Social Understanding of Productivity*, Vol. 2, Montreal: Institute for Research on Public Policy, pp. 157-180.

Valdés Dal-Ré, F. (2002): “Descentralización productiva y desorganización del Derecho del Trabajo”, *Sistema*, núm. 168-169, pp. 71-88.

Van Parijs, P. (1996): *Libertad real para todos. Qué puede justificar el capitalismo (si hay algo que pueda hacerlo)*, Barcelona: Paidós.

Vergara, F. (1999): *Introducción a los fundamentos filosóficos del liberalismo*, Madrid: Alianza.

Wilby, P. (2011): “Taylorismo digital: la educación no impedirá que Occidente se empobrezca”, *Sin Permiso*, disponible en: www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4004

Younge, G. (2011): “Spain’s unemployed: one in five under 30 still looking for that first job”, *The Guardian*, 30 de marzo.