

OBETS

Revista de
Ciencias Sociales

vol.10 · nº1



Enero-junio 2015

Instituto Interuniversitario de Desarrollo Social y Paz
Universidad de Alicante

OBETS

Revista de Ciencias Sociales



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante

OBETS

REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

PUBLICACIONES DE LA UNIVERSIDAD DE ALICANTE

El presente número de la revista ha obtenido una ayuda
del Vicerrectorado de Investigación, Desarrollo
e Innovación de la Universidad de Alicante.

Publicaciones de la Universidad de Alicante
Campus de San Vicente s/n
03690 San Vicente del Raspeig
Publicaciones@ua.es
<http://publicaciones.ua.es>
Teléfono: 965 903 480
Fax: 965 909 445

© de la presente edición: los autores

OBETS. Revista de Ciencias Sociales.

Editada por IUDESP.
Instituto Interuniversitario de Desarrollo Social y Paz.
Universidad de Alicante.

Periodicidad: Semestral
<http://web.ua.es/revista-obets>
Email: revistaobets@ua.es

ISSN: 1989-1385
Depósito legal: A-885-2008
DOI: 10.14198/OBETS

Diseño de portada: candela ink. / O. Santacreu

Composición:
Patricia Barbero



Los contenidos están bajo una licencia Creative Commons Reconocimiento 3.0 España.
Los contenidos pueden copiarse, distribuirse o comunicarse públicamente, bajo las siguientes condiciones
generales: *Reconocimiento*. Debe reconocerse los créditos de la obra de la manera especificada por el autor
o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su
obra). Los términos de la licencia disponibles on-line en: <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/>


OBETS, Revista de Ciencias Sociales es una revista de investigación de periodicidad semestral editada por el Observatorio Europeo de Tendencias Sociales (OBETS), grupo de investigación integrado en la sede de la Universidad de Alicante (España) del Instituto Interuniversitario de Desarrollo Social y Paz (IUDESP). Dirigida a profesionales, investigadores/as, estudiantes, profesorado y público general interesado en la investigación académica en el campo de las Ciencias Sociales, comenzó a editarse en 2008.

La revista tiene como objetivo la difusión de estudios de naturaleza académica que contribuyan al mejor conocimiento de la sociedad contemporánea. En este sentido está abierta a la publicación de resultados de investigación empírica, metodológica o teórica de ámbito nacional e internacional. La revista abarca un amplio abanico de temas inscritos en el ámbito de la Sociología y Ciencias Sociales, como estudios de opinión pública, metodología, demografía, estructura y cambio social, ciencia política, teoría sociológica, antropología o psicología social. Los trabajos se publican en español, inglés, italiano, portugués o valenciano/catalán.

La revista está integrada en RUA, **Repositorio Institucional de la Universidad de Alicante** y cumple con el estándar de metadatos Dublin Core (<http://www.dublincore.org>) y con el protocolo OAI-PMH (Open Archives Initiative-Protocol for Metadata Harvesting: <http://www.openarchives.org>) para la transmisión de contenidos en Internet. Cuenta también con el DOI 10.14198/OBETS. A través de su página web y del RUA la revista ofrece opciones de acceso a contenido por títulos, autores, palabras claves o fecha.

A fin de alcanzar el mayor nivel de calidad posible en los trabajos publicados, todos los artículos se someten al arbitraje por pares académicos, considerando tanto la novedad de los resultados como el rigor metodológico en los diseños de investigación y análisis. El equipo editorial de *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* no se hace responsable, en ningún caso, de la credibilidad y autenticidad de los trabajos. Del mismo modo, las opiniones y hechos expresados en cada artículo son de exclusiva responsabilidad de sus autores/as y *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* no se identifica necesariamente con ellos.

Incluida en:

SCOPUS	Base de datos bibliográfica de resúmenes y citas de artículos de revistas científicas editada por Elsevier
DICE	Base de datos para la difusión y calidad editorial de las revistas españolas de humanidades y ciencias sociales y jurídicas
ISOC	ISOC - Base de datos del Centro de Información y Documentación Científica (CINDOC) del CSIC
CIRC	Clasificación Integrada de Revistas Científicas
RESH	Sistema de valoración integrada de revistas españolas de Humanidades y Ciencias Sociales
LATINDEX	LATINDEX-Catálogo. Sistema regional de información en línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
DOAJ	DOAJ - Directory of Open Access Journals  SPARC Europe Seal for Open Access Journals
E-REVIST@S	Plataforma Open Access de Revistas Científicas Electrónicas Españolas y Latinoamericanas (CSIC)
DIALNET	Portal de difusión de la producción científica iberoamericana impulsado por la Universidad de La Rioja
MIAR	MIAR: Matriu d'informació per a l'avaluació de revistes
CiteFactor	CiteFactor: Academic Scientific Journals
SJIF	SJIF Scientific Journal Impact Factor
ULRICH'S	ULRICH'S Periodicals Directory
RECOLECTA	RECOLECTA: Recolector de Ciencia Abierta de la FECYT y del Plan Estratégico REBIUN 2007-2010
SCIRUS	SCIRUS - Buscador de información científica
SHERPA/RoMEO	Políticas de copyright de las editoriales y autoarchivo. University of Nottingham.
DULCINEA	Dulcinea - Proyecto coordinado por el Ministerio de Educación y Ciencia para identificar y analizar las políticas editoriales de las revistas científicas españolas

EQUIPO EDITORIAL

Consejo de redacción

Dirección:

Oscar Antonio Santacreu Fernández - IUDESP. Universidad de Alicante, España

Secretaría técnica:

Antonio Francisco Alaminos Fernández - Universidad Jaume I de Castellón, España

Vocales:

- Mercedes Alcañiz Moscardó - Universitat Jaume I de Castellón, España
- Cristino Barroso - Universidad de La Laguna, España
- Mario Alejandro Guillén García - Programa Interdisciplinario de Población y Desarrollo Local Sustentable (PYDLOS), Universidad de Cuenca, Ecuador
- Nina Rother - BAMF. Alemania
- Natalia Ix-Chel Vázquez González - Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública. Universidad Autónoma del Estado de México, México

Comité científico

- Alberto Acosta Espinosa - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Ecuador
- Antonio Alaminos Chica - IUDESP. Universidad de Alicante, España
- José Beltrán Llavador - Dpto. Sociología y Antropología Social, Universidad de Valencia, España
- Gianfranco Bettin - Università degli Studi di Firenze, Italia
- Fermín Bouza Álvarez - Universidad Complutense de Madrid, España
- José Manuel Canales Aliende - Dpto. de Estudios Jurídicos del Estado, Universidad de Alicante, España
- Vidal Díaz de Rada - Universidad Pública de Navarra, España
- Guillermina Díaz Pérez - Universidad Autónoma del Estado de México
- Mariano Fernández Enguita - Universidad Complutense de Madrid, España
- Margarita Latiesa Rodríguez - Universidad de Granada, España
- María Asunción Martínez Román - Dpto. Trabajo Social y Servicios Sociales. Universidad de Alicante, España
- Beatriz Padilla - Instituto Universitário de Lisboa (ISCTE-IUL), Lisboa, Portugal
- Andrea Pirni - University of Genova, Italia
- Ettore Recchi - Università degli Studi 'G. d'Annunzio' Chieti e Pescara, Italia
- M'hammed Sabour - University of Eastern Finland, Finlandia
- Pedro Sánchez Vera - Universidad de Murcia, España
- Sylvie Strudel - Université Panthéon-Assas, Paris, Francia
- José María Tortosa Blasco - IUDESP. Universidad de Alicante, España
- Anna Triandafyllidou - European University Institute, Florencia, Italia; ELIAMEP, Atenas, Grecia

MONOGRÁFICO

LOS EFECTOS SOCIALES, POLÍTICOS Y
ECONÓMICOS DE LA CRISIS EN ITALIA Y ESPAÑA

INDICE

ARTÍCULOS 15

Clemente Penalva Verdú y Luca Raffini

Introducción. Una práctica de reflexión sociológica más allá de los marcos nacionales 17

Introduction. A practice of sociological reflection beyond national frames

Massimiliano Andretta y Donatella della Porta

Contentious Precarious Generation in anti-austerity movements in Spain and Italy 37

La protesta de la generación precaria en los movimientos antiausteridad en España e Italia

Alberta Giorgi y Loris Caruso

L'azione collettiva dei lavoratori precari: elaborazione simbolica, identità collettive, rapporto con i sindacati e con la dimensione politica. Una comparazione tra Italia e Spagna 67

The collective action of precarious workers: symbolic production, collective identities, the relationship with trade unions and politics. A comparasion between Italy and Spain

Mercedes Alcañiz

Crisis, precariedad y desigualdad de género en España y en Italia 97

Crisis, precariousness and gender inequality in Spain and Italy

Andrea Pirni y Luca Raffini

La empresa social en España e Italia durante la crisis. ¿Un laboratorio de innovación económica y social? 127

Social enterprise in Spain and Italy during the crisis. A laboratory for economic and social innovation?

Luis Enrique Casais Padilla

- Poder político y finanzas: el mundo laboral en crisis 159
Political power and finance: the world of work in crisis

Eva Campos-Domínguez y Marta Redondo-García

- Meta periodismo y transparencia informativa en el periodismo
del siglo XXI 185
*Meta-journalism and media transparency in journalism of the
21st century*

Antonio Alaminos e Irina Pervova

- Resilience by solidary ties 211
Resiliencia por lazos de solidaridad

Ernesto Ganuza Fernández y Francisco José Francés García

- Citizen participation in Europe: A comparative analysis from the
sociopolitical contexts 235
*La participación ciudadana en Europa: Un análisis comparado desde
los contextos sociopolíticos*

- NORMAS EDITORIALES E INSTRUCCIONES PARA
COLABORACIONES 261**

- EDITORIAL STANDARDS AND INSTRUCTIONS FOR
CONTRIBUTORS 267**

ARTÍCULOS

ARTICLES

INTRODUCCIÓN. UNA PRÁCTICA DE REFLEXIÓN SOCIOLÓGICA MÁS ALLÁ DE LOS MARCOS NACIONALES

INTRODUCTION. A PRACTICE OF SOCIOLOGICAL REFLECTION BEYOND NATIONAL FRAMES

Clemente Penalva Verdú

Departamento de Sociología II
Universidad de Alicante, España
clemente.penalva@ua.es

Luca Raffini

Departamento de Ciencias Políticas y Sociología
Universidad de Genova, Italia
lucaraffini@gmail.com

Resumen

La crisis que comienza en 2008, y que todavía sigue produciendo sus efectos en Europa, y de manera particular en Italia y España, ha proporcionado el contexto ideal para llevar a cabo una comparación entre las dinámicas de cambio que se han desarrollado en los dos países. Dentro del contexto europeo, España e Italia comparten muchos rasgos comunes y los efectos de la crisis económica en las dimensiones cultural, social y política. La crisis en Italia y en España, al igual que en Grecia y Portugal, ha sido particularmente aguda. Ha golpeado de manera fuerte el sistema económico, generando una caída de la producción y un aumento del desempleo y de la precarización. Se ha reflejado en una serie de recortes que han golpeado a un Estado de Bienestar ya históricamente débil. Ha amplificado las incertidumbres y los riesgos típicos de la tardo-modernidad, así como los procesos de individualización. La crisis económica es a la vez una crisis política, social y cultural, cuyas raíces, así como sus remedios, son consustanciales al modelo neoliberal. La idea de poner en marcha un proyecto comparativo se ha desarrollado a partir de la intuición de que, a pesar de la presencia manifiesta de muchos elementos comunes en los dos países, la crisis, en algunos aspectos, produce dinámicas diferenciadas, sobre todo en la dimen-

sión política. El método comparativo, desde nuestro punto de vista, favorece un planteamiento reflexivo. La comprensión de las dinámicas que se han desarrollado en un país invita a reflexionar críticamente sobre los factores que en el otro país han llevado a dinámicas diferentes, forzando al científico social a no conformarse con las claves explicativas consolidadas, a desarrollar explicaciones multidimensionales, a establecer conexiones y a intentar averiguar de qué manera las dinámicas de cambio global, favorecidas por los procesos de globalización y de europeización, interactúan con variables de contexto y factores específicos. Lo que la comparación nos dice es que, a pesar de los elementos comunes, entre los dos países hay diferencias, tanto en términos de intensidad y de etapas de la crisis, como en términos de respuesta social y política a la crisis.

Palabras clave: método comparativo; crisis; cambio; sociología; España; Italia

Abstract

The crisis that began in 2008, and still continues to produce its effects in Europe, and in particular in Italy and Spain, has provided the ideal context to carry out a comparison between the dynamics of change characterizing the two countries. Within the European context, Spain and Italy share many common characteristics. They also share the cultural, social and political effects of economic crisis. The crisis in Italy and Spain, as well in Greece and Portugal, has been particularly harsh. It has strongly affected the economic system, generating a fall in production and contributing to a sharp increase of unemployment and precariousness. As a consequence of crisis, expenditures in welfare state are cut. The crisis amplifies uncertainties and risks typical of late-modernity and exacerbates the processes of individualization. The economic crisis turns into a political, social and cultural crisis. Both roots and remedies to crisis turned to be endogenous to the neoliberal model. The idea of launching a wide comparative analysis project has been developed from the intuition that, despite Italy and Spain share many characteristics, the crisis, in some respects, produces different dynamics, especially in the political dimension. The comparative method, in our view, favors a reflexive exercise. Understanding the dynamics developed in a country invites to develop a critical reflection on the factors that in the other country have led to different dynamics, forcing the social scientist not to conform with pre-existing explanations. Social scientists are called to develop multidimensional explanations, to establish connections, in order to find out how the dynamics of global change interact with contextual-endogenous variables. As a result of the comparison between Italy and Spain, we find out that, despite the commonalities between both countries, intensity and evolution of crisis is different, as well as its political and social responses.

Keywords: comparative method; crisis; change; sociology; Italy; Spain.

El presente número monográfico de *OBETS. Revista de ciencias sociales*, “Los efectos sociales, políticos y económicos de la crisis en Italia y España”, es el fruto de un proyecto comparativo que involucra dos revistas europeas de sociología:

Società*Mutamento*Politica en Italia y OBETS en España, así como a los dos equipos de investigación que animan las redacciones de las dos revistas: los investigadores del Ciuspo, guiados durante años por Gianfranco Bettin Lattes, y los investigadores del Observatorio Europeo de Ciencias Sociales del IUDESP, dirigidos por Antonio Alaminos. Los dos equipos, a lo largo de veinte años, han compartido investigaciones empíricas y reflexiones teóricas sobre el cambio político y social en Europa, con una mirada especial hacia los países de la Europa mediterránea. Los análisis se han centrado en temas claves, como las nuevas generaciones y la política, la crisis y la reinención de la democracia, la transformación de la clase media, la migración y la integración social. Todos estos temas han sido objeto de estudio en los artículos publicados por las dos revistas, que comparten una atención particular a las dinámicas de transnacionalización, como demuestra la decisión de dedicar, por ambas revistas, su primer número al análisis de los procesos sociales y políticos de construcción de una sociedad europea transnacional. Las dos revistas comparten otros elementos: ambas nacieron en tiempo de crisis, en el 2008 *OBETS* y en el 2010 *Società-Mutamento*Politica, y ambas han explorado en clave comparada la relación entre crisis y cambio, tema fundamental de la sociología.

En el marco de esa larga experiencia de confrontación crítica y de desarrollo de análisis comparativos entre los investigadores de los dos países, se ha formado la idea de estimular y de recoger en un contenedor único análisis comparativos sobre las tendencias de cambio que involucran a los dos países. De esta manera se podría obtener una imagen amplia, que subrayara y explicara similitudes y diferencias, en un marco general de cambio económico, social, cultural y político dentro de los procesos de transnacionalización. La crisis que comienza en 2008, y que todavía sigue produciendo sus efectos en los dos países, ha proporcionado el contexto ideal para este tipo de tarea; en cuanto, por un lado, ha acelerado tendencias de cambio preexistentes y, por otro lado, ha interrumpido una tendencia de crecimiento que, sobretudo en España, llegó a su pleno desarrollo. La idea de poner en marcha un proyecto comparativo, abierto a la aportación de un conjunto de investigadores con enfoques diferentes, se ha desarrollado a partir de la intuición de que, a pesar de la presencia manifiesta de muchos elementos comunes en los dos países, la crisis, en algunos aspectos, produce dinámicas diferenciadas, sobre todo en la dimensión política.

El análisis comparado de países que comparten muchas similitudes, en nuestra opinión, permite integrar en el análisis elementos y variables explicativas que pueden quedar fuera de un análisis focalizado sobre un solo país. La comprensión de las dinámicas que se han desarrollado en un país invita a reflexionar críticamente sobre los factores que en el otro país han llevado a diferen-

tes dinámicas, forzando al científico social a no conformarse con las claves explicativas consolidadas, sino a desarrollar explicaciones multidimensionales, a establecer conexiones e intentar averiguar de qué manera las dinámicas de cambio global, favorecidas por los procesos de globalización y de europeización, interactúan con variables de contexto y factores específicos.

Como subraya Bettin Lattes, “la Europa contemporánea es un terreno ideal para la aplicación del método comparado, en cuanto que, a pesar de que se haya construido a partir de una red de diferencias históricas profundas, es hoy en día un espacio transnacional socialmente y políticamente interconectado (... que...) se presenta como un caso de macro-contexto que tiende a la unidad y a la interacción, y que a la vez está cruzado por diversidades” (Bettin Lattes, 2011: 108). El método comparativo permite analizar las dinámicas de cambio social, político y cultural que caracterizan los países europeos, dentro de los procesos de globalización y de europeización. Sirve para indagar los efectos que esos procesos provocan dentro, y no solo “fuera”, de las dimensiones nacionales y regionales, y para evaluar cómo globalización y europeización, actuando como procesos exógenos, interactúan con las diferencias nacionales.

Dentro del contexto europeo, España y Italia, dos de los países más grandes de la Europa Mediterránea (junto con Francia) comparten muchos rasgos comunes, en la dimensión cultural y religiosa, en la estructura social, en las dinámicas económicas, además de en la cultura política. Sin embargo, Italia ha vivido un desarrollo económico, así como una transición a la democracia, más antiguos, y se caracteriza por un sistema productivo diferente, además de una diferente estructura regional. Lo que comparten hoy los dos países, además de sus rasgos comunes, son los efectos de la crisis económica en las dimensiones cultural, social y política. La crisis en Italia y en España, al igual que en Grecia y Portugal, ha sido particularmente aguda. Ha golpeado de manera fuerte el sistema económico, generando una caída de la producción y un aumento del desempleo y de la precarización. Se ha reflejado en una serie de recortes que han golpeado a un estado de bienestar ya históricamente débil. Ha amplificado las incertidumbres y los riesgos típicos de la tardo-modernidad, así como los procesos de individualización. La crisis económica es a la vez una crisis política, social y cultural, cuyas raíces, así como sus remedios, son endógenos al modelo neoliberal.

En los dos países la crisis amplifica algunas tendencias previas: de cambio social, el aumento de la desigualdad y del riesgo de exclusión social, la erosión de las redes de protección social y la reducción de la intervención pública; y,

del lado político, la desconfianza hacia partidos e instituciones, la antipolítica y la fuerte caída del apoyo a la Unión Europea, en países tradicionalmente europeístas.

Sin embargo, entre los dos países hay diferencias, ya sea en términos de intensidad y de etapas de la crisis –la crisis económica ha sido más rápida e intensa en España, y más directamente relacionada con la crisis política, mientras que en Italia la crisis política tiene raíces profundas y sus dinámicas se desarrollan de manera parcialmente independientes de la crisis económica– ya sea en términos de respuesta social a la crisis. Ésta, sobre todo mirando la protesta y la elaboración de modelos económicos y social alternativos, ha aparecido significativamente más fuerte en España, donde se ha observado un amplio periodo de movilización antiausteridad, protagonizada de manera particular por los jóvenes que en 2011 iniciaron el movimiento 15M. A continuación la movilización ha seguido viva, con el fenómeno de las mareas y de los movimientos territoriales, hasta constituirse en la base del nacimiento y éxito electoral de Podemos. En Italia también aconteció el desarrollo de movimientos de protesta y de prácticas de resiliencia política, pero dentro de un contexto más fragmentado, protagonizado por el nacimiento de nuevos partidos “anticasta”, pero también por el surgimiento de nuevos líderes en los partidos tradicionales (véase el PD de Renzi). Sin embargo, la crisis de credibilidad de los partidos italianos como fruto de la corrupción, la financiación ilegal de partidos y los lucros y privilegios personales de los políticos sigue fuerte, y se refleja en una continua disminución de la participación electoral. Esto sugiere que la diferencia entre Italia y España no es la mayor capacidad de renovación o la menor caída de apoyo hacia los actores políticos tradicionales en Italia, sino la menor capacidad en este país de transformar la desilusión y la protesta en propuesta alternativa, ya que en los dos países se observa el aumento de actitudes negativas hacia la globalización neoliberal y de sus efectos negativos sobre la vida de las personas (en términos de inseguridad, de desempleo y de precariedad, de reducción de los derechos, de crecimiento de la desigualdad y de la pobreza), así como el desarrollo de experiencias que promueven una práctica alternativa de democracia, a partir de una crítica al concepto de democracia como una simple expresión formal de reglas y procedimientos.

La protesta y la indignación no han sido las únicas respuestas a la crisis política. Las sociedades, en tiempos de crisis, reaccionan ante la adversidad mediante prácticas de resiliencia política. Éstas se pueden definir como acciones de resistencia que emergen a partir de los conflictos entre los estados y sus sociedades políticas. En los dos países, el desarrollo de movimientos antiausteridad, de defensa y extensión de los derechos, de movilización de nuevas subjetivi-

dades (en primer lugar los trabajadores precarios) puede ser interpretado como un intento de experimentar en las prácticas sociales modelos alternativos al neoliberal, en dirección de una revitalización de unos valores democráticos que se perciben amenazados. Los movimientos antiausteridad, en directa continuación con los movimientos altermundistas, de los cuales representan una continuación, con un enfoque que pasa de la dimensión global “baja” a la dimensión local y que al final “vuelve” a la dimensión estatal, representan un contrapunto a los movimientos antieuropeos, nacionalistas, autoritarios y xenófobos que se han extendido en Europa en estos años de crisis económica y crisis del proyecto europeo. Mientras que los movimientos antiausteridad no propugnan tanto una salida de Europa como la emergencia de un proyecto alternativo; los movimientos populistas y neonacionalistas expresan una actitud fuertemente antieuropea, en un contexto en que el proyecto europeo encuentra cada vez menos el apoyo popular, ya que es visto como la causa de las políticas de austeridad.

Una vez establecida la utilidad de un estudio comparativo entre Italia y España que integrara autores, ámbitos de estudio y enfoques diferentes, resultó evidente que los posibles temas a incluir en un monográfico podrían ser muchísimos. Esto significaba la necesidad de restringir los ámbitos posibles de comparación, para no correr el riesgo de producir una suma de artículos sobre aspectos muy diferentes y difícilmente integrados entre sí. Sin embargo, la estrategia de circunscribir la comparación a un ámbito específico (las transformaciones de la economía y del trabajo, el cambio en el Estado de Bienestar, la crisis y el cambio político, las mutaciones en la cultura y en los valores) no era suficientemente satisfactoria porque implicaba renunciar al intento de construir un análisis multidimensional. Precisamente, el desafío de conseguir comparar los dos países en los principales ámbitos (cultural, social, económico y político) sin restringirse al enfoque interno de cada revista, es el origen de la idea de dedicar al ejercicio de comparación entre Italia y España no solo uno, sino dos monográficos, facilitando así el diálogo entre los artículos. Siguiendo una división del trabajo, aunque no rígida, el monográfico de *SocietàMutamentoPolitica*, coordinado por Valeria Bello y Óscar Santacreu ha recogido artículos comparativos en el ámbito cultural y artículos dedicados a la dimensión ideológica e institucional de la política; mientras que el *call for papers* de OBETS se ha focalizado sobre la dimensión económica y social del cambio y sobre las dinámicas políticas asociadas a este cambio.

Sin embargo, la realización de números “hermanos” de las dos revistas responde a un desafío más, experimentar una manera diferente de concebir el papel

de las revistas científicas, promoviendo su función de puente entre comunidades científicas, en dirección de la creación de una sociología pública europea, en la que el conocimiento sociológico vuelva a ser una herramienta de autorreflexión y de cambio social y político. Una tarea que adquiere particular relevancia en un contexto en el que los ciudadanos, y de manera particular categorías sociales como la de los jóvenes precarios, desarrollan autorreflexiones colectivas sobre el actual modelo político y social, y buscan construir modelos alternativos. Del éxito de esta autorreflexión dependerá el futuro del proyecto europeo.

Si hay un concepto clave para describir las dinámicas de cambio que ocurren en Europa en el marco de la crisis, y de las recetas utilizadas para superarla, este es el de la “precariedad”. Se trata de un concepto que ya no describe simplemente lo que ocurre en el mercado del trabajo. El concepto de precarización adquiere hoy una pluralidad de significados, hasta el punto que podemos hablar, además de precariedad laboral, de precariedad social, política, y hasta existencial. La precariedad se vuelve una condición estructural para los jóvenes, que dentro de ésta deben desarrollar sus proyectos de vida. Italia y España presentan, entre el conjunto de los países europeos, las mayores tasas de desempleo juvenil y de precariedad: más de la mitad de los jóvenes están desempleados, y la mayoría absoluta de quienes trabajan, lo hace de forma precaria, además de subcualificada. Esto enseña que, en sí, la flexibilidad no produce más empleo sino que incrementa el problema de la “huida de cerebros”; una creciente movilidad de los jóvenes más cualificados hacia otros países, que tiene el efecto de causar una pérdida de recursos para el propio país¹. El proceso de precarización está hoy en día tan avanzado y afecta de manera tan directa todos los aspectos de la vida de los individuos, que se vuelve en un tema clave para analizar el cambio político, social y cultural, además del económico.

Los primeros cuatro artículos que componen el presente monográfico enfrentan, con perspectivas y objetivos diferentes, argumentos relacionados con la precariedad y sus efectos “explosivos” (Standing, 2011).

El primero es el artículo de Massimiliano Andretta y Donatella della Porta, “Contentious precarious generation in anti-austerity movements in Spain and

¹ Nos permitimos referirnos al artículo publicado en un número anterior de OBETS sobre el tema de la movilidad transnacional de los jóvenes italianos y españoles, y que anticipa la perspectiva de comparación desarrollada en este monográfico: L. Raffini (2014). “Cuando la Generación Erasmus encuentra la Generación precaria. La movilidad transnacional de los jóvenes italianos y españoles”, OBETS, 1(9).

Italy”, que analiza el protagonismo de la generación precaria, dentro del ciclo de movilizaciones que se han desarrollado en los dos países tras el inicio de la crisis. Los autores, utilizando los datos de una encuesta sobre los participantes en los eventos de protesta en Europa, “Contextualizing Contestation”, llevada a cabo por Cosmos (European University Institute); desarrollan un análisis comparativo sobre diferencias y similitudes en cuanto a presencia, composición social, identidad, demandas, participación en redes formales e informales, de los jóvenes participantes en diferentes eventos de protesta. Las movilizaciones incluidas en el análisis son las movilizaciones tradicionales de los trabajadores (1 de mayo), los movimientos antiausteridad; los movimientos en contra del neoliberalismo, los movimientos juveniles en contra de la crisis y por la democracia. El análisis revela, en los dos países, una fuerte activación política de los jóvenes. La incertidumbre, el empeoramiento de las perspectivas de vida, y la desconfianza en las instituciones y en los partidos *mainstream*, favorecen el desarrollo de una indignación, que, junto con los efectos agudos de la precariedad laboral y existencial, se convierten en un verdadero marco generacional. La percepción de una falta de perspectivas empuja a los jóvenes a protestar, pero también a reclamar un nuevo modelo de democracia y un nuevo modelo económico, que pone a los ciudadanos en el centro, y no a los bancos. La indignación es un sentimiento amplio y generalizado dentro la generación precaria, que rompe con la imagen de los jóvenes como apáticos y pasivos y que, sin embargo, se expresa de manera diferente en los dos países, a partir de algunas diferencias de contexto. Éstas contribuyen a explicar porqué, pese los elementos comunes, los movimientos de protesta en los dos países han tenido características y, sobre todo, éxito diferentes. En primer lugar, mientras que en España los jóvenes muestran un mayor sentimiento de desconfianza hacia la política institucional que los mayores; en Italia no se observa esta diferencia generacional. En segundo lugar, mientras que en España la desafección hacia los partidos tradicionales y las instituciones les ha llevado a un radical alejamiento del arena electoral; en Italia, donde el abstencionismo también está en aumento, los jóvenes más activos en las movilizaciones siguen votando a los partidos de la “izquierda radical” tradicional; no obstante, éstos muestran una escasa identificación y también una escasa confianza (a pesar de que entre los manifestantes italianos y los españoles, los que se declaran más de izquierda son los segundos). Supuestamente, en Italia siguen teniendo un papel central, en el ámbito de las movilizaciones, las organizaciones de movimiento; mientras que en España, acorde a los cambios del paradigma de la organizaciones de movimiento al de las “organizaciones sin organización” (Shirky, 2008) y de la acción colectiva tradicional hacia un inédito modelo de acción conectiva (Bennett y Segerberg, 2012), ad-

quiere centralidad el papel jugado por las redes informales y horizontales. Contrariamente a lo esperado, en España, la menor centralidad de las organizaciones de movimiento no impide, sino que favorece la formación de una identidad colectiva fuerte. Al contrario, en el caso italiano, la generación precaria no ha conseguido formar una propia identidad autónoma y distinta con respecto a los sectores de los movimientos, y consiguientemente a sus organizaciones (como los sindicatos). Paradójicamente, la mayor estructuración de las organizaciones tradicionales y la mayor continuidad con las prácticas y los repertorios de acción de las generaciones precedentes, no se vuelve en un recurso, sino en un elemento de debilidad para la generación precaria italiana. Como sintetizan los autores, “la diferencia en términos de redes y de pertenencia entre la generación precedente y la generación precaria es más evidente en España que en Italia. La generación precedente, aquí, está mucho más estructurada formalmente y guiada por las organizaciones. Mientras que en Italia, a pesar de que la generación precedente está mucho más estructurada por las organizaciones, la generación precaria encuentra dificultades para construir sus redes diferenciadas de integración”. La mayor estructuración de los sujetos tradicionales, que sigue, en Italia, influyendo en la expresión de la protesta, no representa un recurso, sino un límite y un freno a la elaboración de identidades y prácticas innovadoras y autónomas por parte de los jóvenes. La conclusión a que llegan los autores es que “la sociedad civil más autónoma, aunque más débil, de España, podría haber dejado un espacio abierto para el desarrollo de una identidad colectiva más radical, cohesionada y motivada; mientras que una sociedad civil más fuerte, a la vez que menos autónoma, en Italia, podría haber reducido las oportunidades para la formación de un movimiento más intersectorial”. Un dato interesante es el que dice que, a pesar de compartir un actitud negativa sobre los partidos políticos, el 82% de los entrevistados españoles no votaron en las elecciones precedentes a la movilización; mientras que el 58% de los entrevistados italianos votaron a un partido comunista. Éste es un elemento muy interesante, si tenemos en cuenta cómo, tras las últimas elecciones en España (europeas, municipales y autonómicas) nuevos sujetos políticos y coaliciones enraizadas en el territorio –y en continuidad con los movimientos de protesta–, han conseguido catalizar un fuerte apoyo, hasta el punto de conseguir las alcaldías de Barcelona y de Madrid; mientras que en Italia los partidos antiausteridad y en contra del neoliberalismo, siguen siendo minoritarios. Sobreviven, pero no consiguen salir de su nichos y la generación precaria sigue estando fragmentada y sin representación.

El segundo artículo, “L'azione collettiva dei lavoratori precari: elaborazione simbolica, identità collettive, rapporto con i sindacati e con la dimensione poli-

tica. Una comparazione tra Italia e Spagna”, escrito por Alberta Giorgi e Loris Caruso, analiza de manera directa la movilización de los jóvenes en los movimientos que afrontan el tema de la precariedad laboral. En primer lugar, los autores analizan la pluralidad de significados adquiridos por el concepto. A continuación, introducen de manera eficaz y completa los significados y las dinámicas que definen el proceso de precarización en los dos países, analizando las reformas laborales, que han reducido progresivamente las protecciones sociales y ampliado el abanico de contratos de tipo precario. Finalmente, exploran el desarrollo de los movimientos de los precarios en los dos países, comparando génesis y etapas, reivindicaciones, dinámicas de auto-representación, alianzas y estrategias de acción. Las primeras movilizaciones de los trabajadores precarios se han desarrollado en Italia entre el final de los años noventa y los primeros años del nuevo siglo, con el intento de favorecer la emersión pública de una relación laboral cada vez más difundida, pero invisible. El objetivo es promover una legitimación de los precarios en el debate público y la construcción de una subjetividad, un lenguaje, una identidad común. El desafío es conseguir que las diferentes categorías de trabajadores, fragmentados e individualizados, puedan reconocer, dentro de su diversidad, una condición común compartida, no solo en términos de inestabilidad laboral, sino también de vulnerabilidad social. Es un objetivo que, dada la fragmentación constitutiva de esta categoría, se revelan muy difícil de alcanzar. La primera experiencia de movilización, a nivel europeo, que consigue promover la emersión pública de los precarios es el Primer mayo alternativo, la *May Day Parade*, cuya primera edición se organiza en Milán. En esta movilización, como en las siguientes, se utiliza el “arma” de la ironía, con la creación de símbolos como “San Precario”, el santo protector de los precarios, o la creación de una marca de moda autoproducida “Serpica Naro”, anagrama del mismo San Precario. En los años siguientes, los trabajadores precarios italianos utilizan el instrumento de la auto-investigación, para que los precarios puedan narrarse y (re)conocerse, explorar las diferentes dimensiones en que la precariedad afecta a los proyectos de vida, individuar las características que comparten individuos tan diferentes, y que se establezcan las bases de la construcción de una identidad y de una estrategia de acción común. Mientras que los movimientos de los precarios en Italia representan una vanguardia a nivel europeo, en España, hasta el final de la primera década del siglo, hay un menor desarrollo de estos tipos de movimiento. El primer movimiento de masas, que precede y abre el camino al movimiento 15M, es “Juventud sin futuro”, nacido en el 2011. El movimiento, a partir de un contexto nacional en que la categoría de los precarios tiene una legitimidad mucho menor que en Italia, consigue elaborar una estrategia comunicativa

cuyo fin es construir apoyo alrededor de unas reivindicaciones básicas, promoviendo una definición amplia, y por ello inclusiva, de precariedad (del trabajo, de los salarios, de las redes de protección, de la discriminación de género, etc) y postulando una brecha radical con los actores tradicionales de representación. La utilización constitutiva de los medios sociales se integra en una estrategia de acceso a los *mainstream media* para ampliar los participantes. Integrandolo el tema de la lucha contra la precariedad con el derecho a la vivienda y con la oposición a los recortes en sanidad y educación, el movimiento consigue ampliar su base, anticipando las palabras claves del movimiento 15M, a partir de la contraposición entre nosotros (el 99%) y ellos (el 1%). JSF utiliza eslóganes muy eficaces, como “Juventud Sin Futuro, sin casa, sin curro, sin pensión, sin miedo”, o como “Tu votas cada 4 años. La bolsa lo hace todos los días”; “No hay democracia si gobiernan los mercados”. Ese último es el eslogan utilizado para la convocatoria del 15M que se ha convertido en uno de los más populares. Mientras que los movimientos italianos han centrado su estrategia en la construcción de una subjetividad precaria hecha de identidades plurales; los movimientos españoles se han centrado en compartir una condición objetiva y subjetiva de privación; o sea, en una base mucho más inclusiva y general. Hoy en día, los trabajadores precarios han conseguido conquistar una fuerte visibilidad pública en los dos países, y el concepto de precariedad se ha difundido también en los medios de comunicación y en la cultura popular (se han escrito libros y producido películas sobre los jóvenes precarios y la generación “milleuristas”). Sea en Italia, sea en España, para resolver el problema de la ausencia de representación, se han organizado redes de información y ayuda legal: los “Punti di San Precario”, las “Oficinas Precarias”, como formas de auto-representación, que sustituyen el papel de los sindicatos tradicionales. Lo que queda radicalmente diferente entre los dos países es que aunque en Italia los movimientos de los trabajadores precarios han conseguido producir contenidos de alto valor, en términos de análisis y de auto-investigación, no supieron ir más allá de la construcción de una legitimidad pública. En cambio, en España los movimientos de los trabajadores precarios representan un elemento constitutivo y central de los movimientos unitarios en contra del austeridad y de los nuevos proyectos políticos que nacieron de éstos. La razón de esta diferencia la explican de manera muy clara Giorgi y Caruso: los movimientos italianos de precarios han trabajado poco en la construcción de un discurso hegemónico, “quedando ligados a una específica tradición política y intelectual de la izquierda alternativa italiana, la del post-obrerismo (...), han hablado sobre todo (y casi exclusivamente) de los precarios, han trabajado menos que JSF en la construcción de alianzas con otros movimientos sociales y han evitado confron-

tarse directamente con la dimensión política”. El resultado es que en España el movimiento contra la precariedad se ha integrado en un movimiento político más amplio, que tiene una fuerte raíz generacional; mientras que en Italia las reivindicaciones siguen enmarcadas en un conflicto sindical y de clase más tradicional. En síntesis, el artículo de Giorgi y Caruso confirma las claves de lectura formuladas por Andretta y della Porta sobre las diferencias entre los movimientos de protesta en los dos países.

El tercer artículo que analiza el fenómeno de la precariedad laboral es el de Mercedes Alcañiz, “Crisis, precariedad y desigualdad de género en España y en Italia”. Aquí, la autora, desarrolla un análisis comparativo entre ambos países, enfocando la precariedad desde la perspectiva de género. Partiendo de una desigual presencia de las mujeres y hombres en el mercado de trabajo, que tiene raíces estructurales asociadas a la división sexual del trabajo, de los impedimentos que el patriarcado ha impuesto históricamente a la presencia pública de las mujeres y del contexto de los estados de bienestar mediterráneos donde la familia se constituye como un colchón del sistema de protección social; las repercusiones de la crisis económica ha producido un incremento de la precariedad laboral de las mujeres que, en comparación con los hombres, asumen en mayor medida los contratos a tiempo parcial y temporales, trabajos menos cualificados, y de menor salario para el mismo empleo. Una precariedad que se produce por la segregación y segmentación del mercado laboral, por la persistencia de los roles de género, que conduce a las mujeres a elegir empleos en función de la posibilidad de conciliar con su «otro rol» doméstico y de cuidados, y asociado a este último, por la retirada de ayudas y servicios orientados al cuidado (de los niños, mayores, dependientes) por parte de un Estado de Bienestar en deterioro. En todo caso, este incremento de la precariedad laboral femenina es mayor en España que en Italia; y la crisis ha aumentado las diferencias. La autora nos ofrece diferentes indicadores que expresan estas diferencias entre las mujeres de los dos países. Las trabajadoras españolas presentan mayor desempleo, temporalidad, presencia en las ocupaciones feminizadas, contratos a tiempo parcial en las españolas. Además, la brecha salarial entre hombres y mujeres es mayor en este país. La principal razón de estas diferencias nacionales sería que “la estructura laboral y económica española incluye un desempleo estructural más elevado que en el resto de países europeos y unas exigencias de mano de obra menos cualificadas fruto de un sistema productivo que con poco valor añadido”.

En este sentido, la protesta social también es feminista. A pesar de que los esfuerzos en materia de igualdad de oportunidades han sido superiores en España, sus efectos han sido limitados. Contrastan las leyes contra la violencia de

género y para la igualdad efectiva de hombres y mujeres, de Salud Sexual y Reproductiva e Interrupción Voluntaria del Embarazo del gobierno socialista y de Zapatero, con la crítica, por parte de Berlusconi, a la notable presencia de mujeres en este gobierno; y la inclusión en su propio gobierno de una miss como ministra. A pesar de ello, la negación de la crisis, la falta de previsión y el inicio de la austeridad del gobierno socialista, amplificada por las políticas del gobierno sucesor del Partido Popular, han interrumpido, e incluso retrocedido, en los avances reales de la igualdad entre sexos.

Como se indicaba anteriormente, Giorgi y Caruso, en su análisis de la experiencia española de Juventud sin Futuro, describen las actividades de la oficina legal, entre cuyas funciones está la consultoría para los jóvenes interesados en desarrollar proyectos de economía social. Precisamente al tema de la economía social está dedicado el artículo de Andrea Pirni y Luca Raffini, “La empresa social en España y en Italia durante la crisis ¿Un laboratorio de innovación económica y social?”. La hipótesis es que el desarrollo de la economía social, y especialmente de su componente más empresarial, la empresa social, puede representar una herramienta, para los jóvenes, para salir proactivamente de la crisis, llevando a cabo trayectorias de innovación económica y social y poniendo en marcha un nuevo modelo económico y social, capaz de combinar desarrollo económico y cohesión social, capaz de crear oportunidades de trabajo y generar respuestas a las necesidades sociales emergentes. Es un desafío que parece aún más urgente en los países más afectados por la crisis económica, y en particular en los países de la Europa mediterránea, donde ésta se ha convertido en una crisis social y política que amenaza con generar un círculo vicioso. Los países de la Europa mediterránea sufren, más que otros países europeos, la caída de la producción y el aumento del desempleo, el aumento del riesgo pobreza y de formas de marginalidad y de exclusión social. Paralelamente, sufren los efectos de la reducción de los gastos del Estado de Bienestar, y por tanto, de la capacidad de responder a las crecientes demandas de los ciudadanos. En ese contexto, el desarrollo del emprendimiento social puede favorecer procesos de innovación social, que consigan integrar la creación de empleo para los jóvenes o para quien haya perdido su trabajo, y generar respuestas innovativas a las necesidades emergentes, o que todavía no encuentran respuestas por parte del Estado y del mercado; y puede sentar las bases para una estrategia de desarrollo que pasa por la valorización de los contextos locales, movilizandolos recursos del territorio en proyectos compartidos de crecimiento. Como consecuencia, en estos países, el debate sobre la empresa social, además, se centra tanto sobre la necesidad de reinventar el modelo de Estado de Bienestar como sobre su capacidad de actuar como generadora de empleo y de innovación social. Tanto en

Italia como en España, la empresa social, en tiempo de crisis, ha sido capaz de confirmar su potencialidad, en términos de integración en la creación de valor individual y social. Actuando de manera anti-cíclica, ha sido el único ámbito económico que ha producido nuevo empleo, sobre todo para los jóvenes. Los autores comparan la extensión y las características del “ecosistema” de la empresa social en los dos países, identificando elementos comunes y de diversidad. Esta tarea de reconstrucción crítica sirve como base para explorar las posibles ambigüedades que define el desarrollo de la empresa social. Esa puede, efectivamente, proporcionar una posible herramienta de innovación social, en dirección de una “civilización” de la economía. La empresa social puede ser una herramienta vital para el desarrollo económico y el desarrollo social. En particular, puede ser una oportunidad para los jóvenes, ofreciendo respuestas a la crisis económica e indicando la vía de un nuevo modelo de desarrollo. La innovación social, como respuesta innovadora a las necesidades sociales, es un esfuerzo de carácter colectivo, y no el producto de un empresario iluminado y dotado con habilidades extraordinarias. Es un proceso de creación de valor que se basa en la combinación, la creación de redes, la hibridación, la reconexión de los recursos existentes; en un proceso en el que la suma de los recursos, tangibles e intangibles existentes, genera un valor más alto que el de la suma de las partes. La empresa social exprime un nuevo enfoque a la economía, definida por el concepto de “shared valued theory”, en que la creación de valor individual no es en contraposición con la creación de valor compartido; sino que representa una manera de crear valor para la sociedad. El artículo, haciendo referencia particular al proyecto de Reforma del Tercer Sector elaborado por el Gobierno italiano, termina con una reflexión crítica sobre el riesgo que la promoción de la empresa social pueda acabar en su desnaturalización, alterando el delicado equilibrio entre la dimensión empresarial y dimensión social que la define. El miedo, en Italia, es que la reforma de la empresa social, en esta dirección, pueda favorecer el desarrollo de empresas con ánimo de lucro disfrazadas de empresas sociales, en las que la dimensión social es muy reducida. Esto, tiene como consecuencia favorecer un ulterior desplazamiento de los servicios básicos a organizaciones, como las cooperativas, que pueden pagar menos a los trabajadores, y ofrecer servicios de menor calidad. El carácter innovador de la empresa social no deriva simplemente de una empresarización del Tercer Sector tradicional, y mucho menos como consecuencia de la transferencia de servicios fundamentales del Estado hacia las asociaciones, cooperativas y empresas sociales, si con eso se persigue simplemente el objetivo de reducir los gastos públicos. Detrás de la retórica de la innovación social se pueden esconder proyectos de reducción del gastos en servicios a través de la reducción de los salarios y de la calidad de los servicios.

Precisamente, esta conjunción de precariedad, reducción de salarios y de los gastos de los servicios del Estado de Bienestar son consecuencia del proceso continuo de liberalización económica como respuesta del capital a la crisis estructural de largo plazo del capitalismo, consistente en cambios sustanciales en las políticas para que se puedan restaurar las tasas de acumulación y ganancia. Así es como lo explica Enrique Casais en su artículo sobre “Poder político y finanzas: el mundo laboral en crisis”. Tras una exposición histórica del problema principal del capitalismo (lucha entre capital y trabajo por la apropiación de la plusvalía), seguida de la explicación del papel de las finanzas y los capitales ficticios en la naturaleza de la fase actual del capitalismo, donde las finanzas llegan a un grado de concentración del poder y control de la toma de decisiones de los estados; el autor describe la “guerra contra el trabajo” y el cambio en el paradigma político hacia un modelo del ajuste; la austeridad. Un paradigma que tiene como objetivo la reducción de los derechos de los trabajadores. Aunque no se refiere concretamente a Italia y España, observa cómo el modelo afecta a toda Europa, pero especialmente a los países más afectados por la crisis, los mediterráneos. Las políticas de austeridad, por tanto, contienen este vergonzoso binomio de acción gubernamental de rescate de las instituciones financieras a partir de la compra de sus activos tóxicos, simultáneamente al de socialización de sus pérdidas sobre la base de reducción de derechos laborales y el desmantelamiento de los servicios públicos.

Las protestas derivadas, protagonizadas por una heterogénea pléyade de movimientos sociales, expuestos en los anteriores artículos mencionados, contienen precisamente una denuncia de la pérdida de soberanía de las naciones, así como de la falta de transparencia de los mercados financieros, sus productos opacos y sus paraísos fiscales. La transparencia es un indicador básico de la calidad de una democracia, atañe tanto a su funcionamiento en cuanto a toma de decisiones como del control de la gestión de sus instituciones, tanto gubernamentales como de la sociedad civil. Además de los mecanismos internos de rendición de cuentas y control ciudadano que las instituciones implementan; resulta interesante tomar en consideración a un sector clave en la producción, difusión y mantenimiento de la información que ha de llegar a la ciudadanía para ejercer este control: los medios de comunicación. En continua discusión sobre su ambivalente papel tanto de difusores de la hegemonía cultural, de productores de ideología y de su estructura de propiedad, como de instrumento fundamental para la formación de una opinión pública informada e instruida; los medios de comunicación también, como otras instituciones, han sido en esta crisis, objeto de crítica por su pérdida de credibilidad. Eva Campos y Marta Redondo-García tratan en su artículo, “Meta periodismo y transparencia informativa en

el periodismo del siglo XXI”, los retos a los que se enfrenta la profesión y estructura del periodismo ante estos nuevos escenarios de crisis económica y política, cambio tecnológico y cambio del rol del receptor como generador de contenidos. El periodismo en Italia y España, que estaría dentro del modelo pluralista polarizado, caracterizado por la integración de los medios de comunicación en la política de partidos, una tradición democrática tardía, y un nivel de profesionalización débil; va lentamente avanzando hacia un modelo de mayor conexión con la ciudadanía, donde el periodismo se ve forzado a informar sobre sí mismo, en aras de una mayor transparencia y credibilidad. A pesar de este tímido avance hacia una mayor cultura en esta dimensión de la información, reforzada en algunos casos por la legislación estatal de transparencia; los medios analizados, tanto privados como públicos de estos dos países y Portugal, mantienen sustantivas carencias en torno a los indicadores de transparencia utilizados (agrupados en las dimensiones económica, editorial y de interactividad) en la investigación de las autoras. En general, se encuentran limitaciones en la información publicada por los propios medios sobre su financiación económica, sobre sus procesos de redacción y elaboración periodística; al mismo tiempo que destacan la escasez de licencias libres para poder compartir contenidos con otros medios y la limitación de la interactividad, en el sentido de articulación de mecanismos de rendición de cuentas en el *site*. Destaca, para todos los países, la limitada satisfacción de los estándares de transparencia en las cadenas públicas de televisión, a pesar de contar con un conjunto de normas que obligan a los medios de financiación pública a cumplir con el requisito de apertura de los medios a la ciudadanía.

Sin duda, los medios de comunicación han sufrido una crisis de legitimidad (en este caso asociado a su credibilidad e independencia) similar al del resto de instituciones, tanto del Estado, como de la Sociedad Civil; donde no resultan indemnes, en este contexto de crisis política, las organizaciones sindicales, la Iglesia e incluso las organizaciones de voluntariado vinculadas al tercer sector. La protesta social ha derivado en una exigencia de mayor participación ciudadana, transparencia e independencia de las instituciones, al mismo tiempo que una mayor toma de conciencia de las propias capacidades de los ciudadanos.

Desde esta perspectiva, en este contexto de crisis económica e institucional, la emergencia de la autonomía de la ciudadanía basada en un conjunto de capacidades y valores (sociabilidad, solidaridad, altruismo, justicia) que permanecen en estado latente durante periodos de expansión del consumo y el individualismo asociado; muestran la vertiente resiliente de unas sociedades civiles que se activan para contrarrestar la retirada de la dimensión asistencial del Estado y la restauración de su dimensión autoritaria. Los artículos de Antonio Alaminos

e Irina Pervova (“Resilience by solidary ties”) y de Ernesto Ganuza y Francisco Francés (“Citizen participation in Europe: A comparative analysis from the sociopolitical contexts”), se refieren a las actitudes relacionadas con la solidaridad y al comportamiento político, respectivamente, que reflejan la predisposición de las sociedades civiles europeas a reforzarse como tales, en el sentido de ajustarse a su definición, como contrapunto a todo lo formalizado y regulado por el poder político.

El artículo de Antonio Alaminos e Irina Pervova, analiza el ligamen entre la resiliencia, los lazos de solidaridad y la benevolencia. La hipótesis formulada por los autores es que la presencia de un alto valor en benevolencia influye en la participación en interacciones solidarias y que la participación en redes solidarias facilita la superación de las consecuencias provocadas por las crisis. Según los autores, “la benevolencia y la solidaridad son claves para estimular la capacidad de recuperación. La benevolencia, la solidaridad y la resiliencia deberían ser aspectos básicos en el sistema de valores sociales e individuales para dar respuesta a las condiciones socio-económicas actuales en el mundo (...). Sin la ayuda de los demás, es difícil para la mayoría de la gente hacer frente de manera eficaz a los múltiples desafíos sociales y desgracias personales”. A partir de esta premisa, y considerando varias sociedades europeas, a través de una operativización de estos conceptos en la Encuesta Social Europea de 2012; Alaminos y Pervova testan dos modelos alternativos según el efecto de la benevolencia y los lazos de solidaridad sobre la resiliencia. La conclusión es que existe un efecto directo de los valores de benevolencia sobre la solidaridad, y de ésta sobre la resiliencia. La influencia de los valores de benevolencia sobre la resiliencia se establece de forma indirecta mediante la activación de relaciones solidarias.

Estas relaciones solidarias son esenciales, en muchos casos, para la participación política y el compromiso político. El artículo de Ernesto Ganuza y de Francisco Francés, estudia el cambio de la participación ciudadana en Europa, llevando a cabo un análisis comparativo entre diferentes contextos sociopolíticos: España, Francia, Alemania y Noruega. El objetivo es analizar el desarrollo de formas de participación no institucionalizada y su relación con la participación institucionalizada. A través de un análisis comparativo, los autores analizan las actividades que se pueden vincular a cada forma de participación, y evalúan si se pueden considerar diferentes desde el punto de vista de los sujetos. En segundo lugar, analizan las actitudes que llevan a las personas a elegir una opción sobre la otra. El resultado es que, para los sujetos políticos, las diferentes formas de participación suponen diferentes formas de compromiso polí-

tico. En general, el análisis llevado a cabo por Ganuza y Francés confirma que los ciudadanos se orientan cada vez más hacia formas no institucionalizadas de participación. El resultado es que éstas han terminado por convertirse en herramientas normalizadas para los ciudadanos. La participación no institucionalizada es percibida por éstos como una forma diferente de ejercer influencia política.

El esfuerzo de los autores que han escrito en estos dos números paralelos de las revistas OBETS y SMP, para realizar un análisis comparativo y actualizado de la situación de diferentes países de Europa, y en especial en los países del Sur; puede facilitar una mayor comprensión de las dinámicas de cambio, en un contexto global de crisis sistémica (económica, política, social, medioambiental) que impele a los diferentes actores a tomar una serie de estrategias de adaptación y/o transformación del contexto. Los ensayos contenidos en ambos números que intentan comparar los desarrollos actuales de las sociedades políticas de España e Italia, constituyen un buen ejercicio de reflexión sociológica plurinacional sobre la deriva de las sociedades contemporáneas. La sociología, tal como indica Burawoy (2015), ha de estar atenta a los movimientos sociales que se resisten a la ola neoliberal que va cubriendo el planeta hasta sus últimos rincones. Al mismo tiempo, podría constituirse en sí misma como un movimiento social, incrementando la colaboración y el diálogo entre las diferentes sociologías nacionales para la construcción de respuestas teóricas y prácticas ante este proceso histórico de mercantilización creciente de los elementos básicos de reproducción social; que está llegando desde la conversión en mercancías del trabajo, la tierra y el dinero como medio de intercambio, hasta la del propio conocimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Bennett, W.L. y Segerberg, A. (2012). "The Logic of Connective Action. Digital Media and the Personalization". *Information, Communication & Society*, 15(5): 739-768.
- Bettin Lattes, G. (2011). "Comparazione". In Bettin Lattes, G. y Raffini, L. (coords.). *Manuale di sociologia*. Padova: Cedam, Vol. 1: 87-110.
- Burawoy, M. (2015). "A new sociology for new social movements". *Rhuthmos*, 16 février 2015 [on line]. <http://rhuthmos.eu/spip.php?article1486>.
- Shirky, C. (2008). *Here Comes Everybody: the Power of Organizing Without Organizations*. New York: The Penguin Press.
- Standing, G. (2011). *The precariat. The New Dangerous Class*. London-New York: Bloomsbury.

CLEMENTE PENALVA VERDÚ es Profesor Titular en el Departamento de Sociología II, e investigador del Instituto Interuniversitario de Desarrollo Social y Paz. Universidad de Alicante, España. Líneas de investigación: Capital social y movilización social; redes de apoyo mutuo y redes para la acción política; la dimensión económica de la confianza social. Últimas publicaciones: «Reacciones comunitarias a la crisis económica y social en España», revista *Azarbe*, 2014 (con A. Alaminos y Y. Domenech); «España: de los impactos de la crisis a las movilizaciones de protesta», *Ecuador Debate*, 2013 (con Antonio Alaminos); *La investigación cualitativa. Técnicas de investigación y análisis con Atlas.ti* (con A. Alaminos, F. Francés y O. Santacreu). Pydlos, 2015.

LUCA RAFFINI es Post-PhD en la Universidad de Genoa (Departamento de Ciencias Políticas). Es miembro de la redacción de las revistas «SocietàMutamentoPolitica. Rivista italiana di sociologia», y «Partecipazione e Conflitto». Líneas de investigación: jóvenes y política; medios digitales; participación y protesta; movilidad y migración; la integración europea. Últimas publicaciones: *La nuova politica. Mobilitazioni, movimenti e conflitti in Italia* (con L. Alteri, coord, Napoli 2014); *Volontariato e advocacy in Toscana. Territorio, diritti e cittadinanza* (con A. Pirni y C. Colloca, Firenze 2014); *Leclissi del ceto medio?* Monográfico de SocietàMutamentoPolitica (con G. Bettin Lattes, coord, 2013); *Manuale di sociologia* (con G. Bettin Lattes, coord, Padova 2011).

Recibido: 05/06/2015

Aceptado: 30/06/2015

CONTENTIOUS PRECARIOUS GENERATION IN ANTI-AUSTERITY MOVEMENTS IN SPAIN AND ITALY¹

LA PROTESTA DE LA GENERACIÓN PRECARIA EN LOS MOVIMIENTOS ANTIAUSTERIDAD EN ESPAÑA E ITALIA

Massimiliano Andretta

Department of Political Science
University of Pisa, Italia
massimiliano.andretta@unipi.it

Donatella della Porta

European University Institute and
Scuola Normale Superiore, Italia
donatella.dellaporta@sns.it

Abstract

This article focuses on the precarious generation protesting in Spain and Italy in times of crisis and austerity (2010-2012). Their many similarities notwithstanding, the two countries have experienced different types of mobilization against austerity measures. In Spain, a relatively autonomous mobilization –characterized by new collective actors and new forms of action– has made possible the building of a political actor, Podemos, able to seriously challenge the established political parties. In Italy, instead, the mobilization was dominated by established political actors, especially trade unions, did not produce innovative forms of action and has not been able to overcome (so far) the fragmentation of the social movement sector. In both countries, however, the anti-austerity protests have been characterized by a strong presence of what we call here the “precarious generation”, particularly exposed to the

¹ While the two authors shared the thinking and writing of the all article, as some assessment process requires formal attribution, we declare that Donatella della Porta is responsible for sections 1, 2, and 3 and Massimiliano Andretta from section 4 to 7. We would like to thank the anonymous reviewers, who helped us to better clarify important aspects of this article.

economic crisis and the austerity measures. By relying on data from several surveys conducted in demonstrations on social, economic and labor issues in the two countries from 2010 to 2011, in this article we single out differences and the similarities in terms of presence, social composition, grievances and emotion, collective identity and network embeddedness of the precarious generation. Our findings show that the precarious generation was almost equally present in the selected demonstrations in the two countries, share similar socio-graphic features and similar types of grievance and emotions. Nonetheless, in Spain it seems to have built a more cohesive and radical collective identity based upon a more informal and internet based network integration while in Italy it seems embedded in a more traditional and formal network, which prevented the formation of a strong collective identity. Moreover, while in Spain the differences between the older and the precarious generation reveal that, both have a strong identity based on different networks; more formal the older and more related to informal and online instruments the latter; in Italy, the older generation has a much stronger collective identity based on a organizational network, while the precarious one is less but still integrated in organizational network. We conclude that the more autonomous civil society tradition in Spain, together with the particular political opportunities, under the pressure of a harsher economic crisis, may account for the differences we found.

Keywords: Precarious generation; contentious; anti-austerity; movements; Italy; Spain.

Resumen

Este artículo se centra en la protesta de la generación precaria en España e Italia en tiempos de crisis y austeridad (2010-2012). A pesar de sus muchas similitudes, los dos países han experimentado diferentes tipos de movilización contra las medidas de austeridad. En España, una movilización relativamente autónoma –caracterizada por nuevos actores colectivos y nuevas formas de acción– ha hecho posible la construcción de un actor político, Podemos, capaz de desafiar seriamente a los partidos políticos establecidos. En Italia, en cambio, la movilización fue dominada por los actores políticos establecidos, especialmente los sindicatos, no produjo formas innovadoras de acción y no ha sido capaz de superar (hasta ahora) la fragmentación de los movimientos sociales. En ambos países, sin embargo, las protestas contra la austeridad se han caracterizado por una fuerte presencia de lo que se ha denominado "generación precaria", particularmente expuesta a la crisis económica y las medidas de austeridad. Basándonos en datos de varias encuestas realizadas en protestas sobre cuestiones sociales, económicas y laborales en los dos países de 2010 a 2011, en este artículo destacamos las diferencias y las similitudes de la generación precaria en términos de presencia, composición social, sentimientos de agravio y emoción, identidad colectiva e integración en las redes. Nuestros resultados muestran que la generación precaria tenía casi la misma presencia en las protestas seleccionadas en los dos países, compartían características socio-demográficas similares y el mismo tipo de agravios y emociones. Sin embargo, en España, parece haberse construido una identidad colectiva más coherente

y radical, integrada a partir de unas redes informales y basadas en Internet; mientras que en Italia aparece arraigada a partir de redes más tradicionales y formales, lo que impide la formación de una identidad colectiva fuerte. Por otra parte, mientras que en España las diferencias entre la generación más mayor y la generación precaria revelan que ambas tienen una fuerte identidad en base a las diferentes redes que las sustentan (más formal en la mayor y más relacionada con instrumentos informales y online en la última); en Italia, la generación más mayor tiene una identidad colectiva mucho más fuerte sobre la base de una red organizativa, mientras que en la generación precaria ésta es menor, pero todavía integrada en una red organizativa. Llegamos a la conclusión de que una tradición más autónoma de la sociedad civil en España, junto con las oportunidades políticas particulares, bajo la presión de una crisis económica más severa, pueden dar cuenta de las diferencias encontradas.

Palabras clave: generación precaria, protesta, antiausteridad, movimientos, Italia, España.

On May 15th 2011, indignant citizens started permanent occupation of Puerta del Sol in Madrid, building tent city for hundreds of people, but also other infrastructures for tens of thousands of visitors. In the following days, the mobilization quickly spread to hundreds of Spanish cities, all around the country. In fact, “the encampments rapidly evolved into ‘cities within cities’ governed through popular assemblies and committees. The committees were created around practical needs such as cooking, cleaning, communicating and carrying out actions. Decisions were made through both majority rules vote and consensus. The structure was horizontal, with rotating spokespersons in lieu of leaders. Tens of thousands of citizens were thus experimenting with participatory, direct and inclusive forms of democracy at odds with the dominant logic of political representation. Displaying a thorough mixture of utopianism and pragmatism, the new movement drew up a list of concrete demands, including the removal of corrupt politicians from electoral lists, while pursuing revolutionary goals such as giving ‘All power to the People’” (Postill, 2011).

On October 15th 2011, following a call for a transnational day of action by the Spanish Indignados, a march was organized in Rome. Participation was huge: 300 000 people according to many sources. However, only a few of these managed to arrive in Piazza San Giovanni because violent clashes between some groups of demonstrators dressed in black and the police disrupted the demonstration and made its conclusion impossible. The first violent incidents happened in Via Cavour between 2.30pm and 3pm: some groups of people dressed in black (between 100 and 200) attacked cars, cash machines and supermarkets, while other demonstrators tried to stop them. Between 3 and 4pm, between the Coliseum and Via Labicana, a few hundred militarised demonstrators in black outfits started attacking different targets, including a semi-abandoned office of the Ministry of Defence. The police

confronted them, and the clashes continued to Piazza San Giovanni, where some of the demonstrators, who had already arrived, fled, while others joined the struggle against the police. The violence extended resulted in 135 injured and much frustration among the activists, who had seen a large mobilization which had failed in its political development (della Porta and Zamponi, 2013).

1. ANTI-AUSTERITY PROTESTS IN SPAIN AND ITALY: AN INTRODUCTION

While anti-austerity protests in the years 2000s were important in both countries, they took different characteristics. The two mentioned episodes are emblematic of such differences. In Spain, in fact, new forms of protests mobilized masses of those who had been directly affected by austerity policies. While previously existing networks –built around the anti-Bologna process protests organized by the students, the struggle against evictions, the platform of young people against precariousness– clearly played a role in the development of the protests, the camps that spread from Madrid to all over Spain were able to mobilize a large number of first time protesters, with massive experimentations with participatory and deliberative forms of democracy in the squares (Romanos, 2011). Even when the police evicted the activists from the squares, protest continued indeed in neighbourhoods as well as around public services and common goods. The stunning growth of Podemos, as a party related with the *indignados* movement, testifies of the long-term effects of a cycle of contention that involved a large part of the Spanish population.

In Italy, instead, while strikes and regular rallies dominated contentious politics, with unions and social movement organizations as main collective actors (della Porta, Mosca and Parks, 2015; della Porta and Reiter, 2012; della Porta and Andretta 2013), the innovative forms of action did not spread. Indeed, when the global day of action for October 15th was organized globe-wide, in Italy, no broad movement had emerged in direct imitation of the 15M in Spain. The self-proclaimed «Italian indignados» camping in Piazza San Giovanni in Rome were only a few in number and not recognised by other social and political actors. An important role in anti-austerity protests had been assumed in the last three years by the student movement, which however in the Spring of 2011 had been weakened by a clear defeat on the education reform. Therefore, the organisation of the Italian mobilisation of October 15th became a contentious issue among Italian social movements, with different political groups trying to gain symbolic strength and visibility as the organisers of the protest. In particular, the tensions in the social movements' organizational field were built around some main cleavages between the global justice generation

and an emerging anti-austerity generation; as well as between different movement coalitions that had grown around the mobilisation of the preceding three years, especially involving students, steelworkers and grassroots environmental committees. Around these cleavages, a complex web of misunderstandings, tensions and internal struggles developed during the whole summer, jeopardizing attempts at building formal or informal structures of organisation towards October 15th (della Porta and Zamponi, 2013). Afterwards, while protests continued in different forms, attempt to give them an electoral outcome got very limited results.

The different developments in the recent years are embedded in, if not determined by, different protest cultures that dominated in the two countries. While of course the more rapid and dramatic impact of the financial crisis in Spain versus Italy can in part account for the more dramatic expression of discontent in the former than in the latter, protest repertoires appeared as influenced by different historical experiences. As research about the evolution of the Global Justice Movement (GJM) in the two countries had already indicated, strong in both countries, the transnational protests of the beginning of the years 2000s took different characteristics in the two countries. In Spain, decentralized and grassroots tendencies dominated, resonating with libertarian traditions as well as with the mobilization of ethnic and national territorial minorities. In Italy, the three main nodes present in the global justice movement –the ecopacifists, the anti-neoliberals and the (inheritor of the) Disobedients– had interacted in the local social forums that flowered before and after the anti-G8 protest in Genoa. Even after the demise of most of them, occasions for collaboration have been frequent (Andretta, 2005; della Porta, Andretta, Mosca and Reiter, 2006; della Porta, 2007). In Italy, however the traditional political tensions among different social movements sectors emerged again in the declining phase of the GJM (Andretta and Piazza, 2010) and remained visible in the years to follow. Especially, as the center-right Berlusconi government was substituted by a grand-coalition in support of the self-defined “technical” government led by Mario Monti, the implementation of anti-austerity measures found weak opposition by unions and associations that had traditionally developed near to the center-left parties.

As the GJM dynamics in the two countries before, the recent waves of anti-austerity protests seem also to have been fuelled and constrained by the social movement traditions present in the two countries, which also reflect the historical production of two different types of civil society.

Those historical experiences produced a very different kind of civil society in the two countries, also as a result of the different timing and types of tran-

sition toward democracy. In an interesting comparison between the types of civil societies emerged and consolidated during and after the democratization process in the two countries, Riley and Fernandez found a stronger but less autonomous civil society in Italy: “In the current democratic period, civil society is organizationally stronger in Italy than in Spain. Italians are more likely than Spaniards to join voluntary associations, there are more cooperatives per capita in Italy than in Spain, higher percentages of Italians than Spaniards are members of unions, and Italians join parties and vote in greater numbers than their Spanish counterparts. Further, Italians are more likely to petition their government than Spaniards, and Italy has experienced more general strikes and riots in its postdictatorial democracy than Spain” (2014: 453). At the same time, the authors found that the two civil societies differ also in terms of linkage with political parties, more heteronomous in Italy and more autonomous in Spain. This seems particularly true for the relations between trade unions and political parties (ibid.: 454-459). Indeed, the traditional reliance on left-wing parties, that had turned to the center, might have contributed to weakened contentious capacity in Italy than in Spain, especially after the Partito Democratico (PD) started to support or participate in governments that were perceived to implement the neoliberal agenda.

While the differences in the types of organizations involved in the two waves of anti-austerity protests easily fits such an interpretation, we should also consider the earlier and higher exposition to the economic crisis and the related harsher austerity measures, which in turn could have produced more grievance in Spain than in Italy among the most exposed sectors of the population, especially among what we call “precarious generation”. In fact, as for past critical junctures, “social change may affect the characteristics of social conflict and collective action in different ways. It may facilitate the emergence of social groups with a specific structural location and potential specific interests” (della Porta and Diani, 2006: 35).

These differences accounted for, we also expect cross-national similarities in the ways in which the precarious generation (defined as made of those between 14 and 40 years old) mobilizes. This generation faces indeed a very different type of life expectations and/or conditions than the previous ones, and it is more seriously threatened by the current economic crisis. This makes particularly interesting to investigate how these citizens overcome barriers of marginalization, network and develop collective identities. Our precarious generation is, like Guy Standing’s precariat, composed of people ‘who have minimal trust relations with capitalism or the state, making it quite different from the salariat. And it has none of the social contract relationship of the proletariat,

whereby labour securities were provided in exchange for subordination and contingent loyalty, the unwritten deal underpinning welfare state' (Standing, 2011: 9). It is in fact characterized by a sum of insecurity on the labour market, on the job (as regulations on hiring and dismissals give little protection to workers), on the work (with weak provisions for accident and illness), on income (with very low pay), all these conditions having effects in terms of accumulation of anger, anomie, anxiety and alienation (ibid: 10 ff.). As he noted, precariat "is not just a matter of having insecure employment, of being in jobs of limited duration and with minimal labour protection (...) it is being in a status that offers no sense of career, no sense of secure occupational identity and few, if any, entitlements to the state and enterprise benefits that several generations of those who found themselves as belonging to the industrial proletariat or the salariat had come to expect as their due" (ibid.: 24).

By precarious generation, we refer to a life cohort for which precarity, as Standing defines it, become a most widespread condition. The extent to which the precarious generation is a class very much depends, in Marxian terms, on the extent to which it is aware of the common class interests and engages in collective action (Andrew, 1983). This is rather an empirical question that we try to investigate here.

By relying on data of several surveys conducted in demonstrations on social, economic and labor issues in the two countries from 2010 to 2011, in this article we investigate the differences and the similarities in terms of presence, social composition, grievances and emotion, collective identity and network embeddedness of the precarious generation. The article is structured as following: in the following section (2), we present the research method and the logic guiding the selection of the demonstrations surveyed; section 3, 4, 5, and 6, introduced by a literature review on the dimensions we decided to focus on, deal respectively with the presence and the social composition of the precarious generation; its type of grievances and emotions; its collective identity; and, finally, its network embeddedness. In each dimension we also compare older and precarious generations within countries. In the conclusions, we will summarize the most important findings and suggest some tentative explanations.

2. THE EMPIRICAL RESEARCH

In addressing the above-mentioned questions, we will use data on surveys of protest demonstrations in Italy carried out by Cosmos (Centre on Social Movement Studies) at the European University Institute within an international consortium coordinated by Bert Klandermans and Stefaan Walgrave on a project named Contextualizing Contestation. The surveys were carried out mainly

between 2010 and 2013, in the years of hardest recession. They covered dozens of demonstrations in countries most hit by the crisis, such as Spain and Italy, and those which seemed instead less hard hit, such as the Netherlands, Belgium, Switzerland and Sweden, with Czech Republic and the U.K. in between (see www.protestsurvey.eu). We here focus only on Spain and Italy.

In each country, different types of demonstrations were selected, involving both old and new social movements. For this article, we restricted the analysis to four type of demonstrations in both Spain and Italy: the traditional first may (one held in Barcelona in 2010 and one in Florence, 2011), a typical anti-austerity protest (one in Rome in 2012 and one in Vigo 2011); an anti-neoliberal type of protest (one in Barcelona in 2010 and one in Florence in 2012) and, finally, a new type of protest involving directly the precarious generation (the EuroMayday in Milan in 2011 and the Real Democracy Demonstration in Barcelona in the same year). We tried to maximize in this way the similarities across the compared demonstrations. Demonstrators were sampled randomly and given a questionnaire to mail back. About 1,000 questionnaires were distributed at each demonstration, with an average return rate of 20 per cent for the Italian case. In order to reduce selection bias arising from the tendency of interviewers to select some categories of interviewee rather than others, 'pointers' were asked to assign randomly selected demonstrators to the interviewers (van Stekelenburg, Walgrave, Klandermans, and Verhulst, 2012; Andretta and della Porta, 2014). The core questionnaire included questions about socio-demographic variables; mobilization channels and techniques; social embeddedness; instrumental, identity and ideological motives; emotions; conventional and unconventional political behaviour; political attitudes (including political interest, left-right self-placement, political cynicism); and awareness of and identification with protestors elsewhere in the world. A short face-to-face questionnaire was also filled in during the demonstration and used to control for return bias. Interviewers were instructed to administer such short questionnaires to every five people selected. This allowed us to control for possible bias introduced in the return of the questionnaires. The variables included in the short face-to-face questionnaires that can be compared with those in the longer postal questionnaires are: gender, education, age, membership in organizations staging the demonstration, participation in past demonstrations, and the extent to which interviewers were determined to participate in the selected demonstrations. Our bias analysis demonstrated that on only two variables (gender and participation in previous demonstrations in the last twelve months) and only in some of the demonstrations there were weak statistically significant differences between the two samples.

For each demonstration, we also filled in fact sheets in order to assess context variations, which included short interviews with both organizers and police (before and after the demonstrations) as well as an analysis of media coverage of the events. Moreover, the interviewees were asked to complete another short survey reporting on such characteristics of the demonstration as number of participants, slogans, weather conditions, and so on, as well as specific questions about responses to the survey.

Using the surveys conducted in the selected Italian and Spanish demonstrations, this article focuses on the analysis of what we call “precarious generation” involved in them. The term “generation” implies an operationalization based on age. We decided to consider as members of the precarious generation those demonstrators born after 1970. This means that they were 42 years old or less at the moment of the selected demonstrations.

3. PRESENCE AND SOCIAL COMPOSITION OF THE PRECARIOUS GENERATION IN ITALY AND SPAIN

Research on political participation has long suggested that political participation increases with social centrality. The first research on political participation, based upon surveys, revealed very low levels of participation (Lagroye, 1993: 312). Moreover, the number of citizens involved diminished dramatically for the more demanding forms of participation. The normative problems involved in this selectivity were increased by the non-representativity of those who participated: in fact, higher levels of participation were observed, *ceteris paribus*, for the better educated, middle class, men, middle-age cohort, married people, city residents, ethnic majority, and citizens involved in voluntary associations (Milbrath and Goel, 1977). In a similar way, in their research on participation in the US, Verba and Nie (1972) observed that the higher the social status of an individual, the higher the probability that s/he will participate; and this observation has been confirmed in a seven-nation comparison (Verba, Nie and Kim, 1978) that concluded that social inequalities are reflected in unequal political influence. Usually, higher social status implies in fact more material resources (but also free-time) to invest in political participation, as well as a higher probability of being successful in their careers (via personal relationships with powerful individuals) and especially a higher sense of personal achievement. Psychological disadvantages overlap with social disadvantages, reducing the perception of one’s own “droit de parole” (Bourdieu, 1979: 180). If participation responds to demands for equality, it tends however to reproduce inequalities since “any individual participates, at least potentially, with the differential (or unequal) coefficient (if we do not want to use the word ‘privilege’,

that would have an *ancien régime* flavour) that characterizes his/her position in the system of private interests” (Pizzorno, 1966: 90).

Social movement studies have challenged this elitist vision by presenting protest as a resource of the powerless (Lipsky, 1970). They noted indeed that those who protest present some different characteristics than those who use conventional forms of political participation: if the middle classes do vote more, workers strike more often; and if those in middle age are more present in party-related activities, students occupy their schools and universities (della Porta, 2015). Nevertheless, social movement studies also recognized that protesting requires some biographical availability (McAdam, 1986, 1989). First of all, time availability and responsibilities are considered as relevant. Initially, there was indeed an expectation that growing older (getting a job, marrying, having children) implied less flexibility in the use of one’s own time as well as increasing responsibility which makes protest less likely: it would be more costly and potentially risky for those middle-age persons than, for instance, for young students. Also, there was an expectation that some material resources could help in buying some time flexibility. While research indicated however an effect of protesting on those socio-biographical conditions –delaying the formation of family or pushing towards some types of work rather than others– it could not definitively confirm that the taking up of work and family responsibility reduces the commitment to protest. While indeed married life tends to reduce the level of commitment (Corrigan-Brown, 2011), having a full-time job increases participation in voluntary organizations, and even in high-risk forms of participation (Nepstad and Smith, 1999; Wiltfang and McAdam, 1991; Passy and Giugni, 2001). In particular, growing older, getting a job and building a family do not necessarily reduce participation in protest. Recent research noted however that some conditions which affect biographical availability can impact on the step which precedes actual choices to participate: the development of positive motivations towards protest seems to decline for married people and full-time or part-time employees (Beyerlein and Hipp, 2006). According to Verhulst and Walgrave (2009), first-timers are indeed more often young, but profession does not play a role.

Our research indicates that both in Spain and in Italy the presence of a precarious generation, made of people born after 1970, in many types of demonstrations occurred in the period of crisis, is very strong. The precarious generation in all the demonstrations selected is slightly more present in Spain (50.5%) than in Italy (44.8%). If we look at its presence across the types of demonstrations (table 1), we see that while in Italy the precarious generation concentrated in what we called “Youth against the crisis” type (80.5% vs. 60.5% in Spain),

in Spain it participated more also in the other types: if in the “anti-neoliberal” type it was almost equally present in the two countries (about 53% in Italy and about 57% in Spain), the Spanish precarious generation constituted about 46% of the “anti-austerity” demonstrators (against 35% in Italy), and as much as 32% in the traditional “May First Day”, against only 10% in Italy.

What is more, only 7% in Italy and 12% in Spain are “first timer”; while more than half participated more than 1 and less than 5 demonstrations before. Besides demonstrating, the two precarious generations show a high degree of commitment in various types of protest actions (Fig. 1).

Tab. 1. Presence of Precarious Generation in Italy and Spain across types of demonstrations²

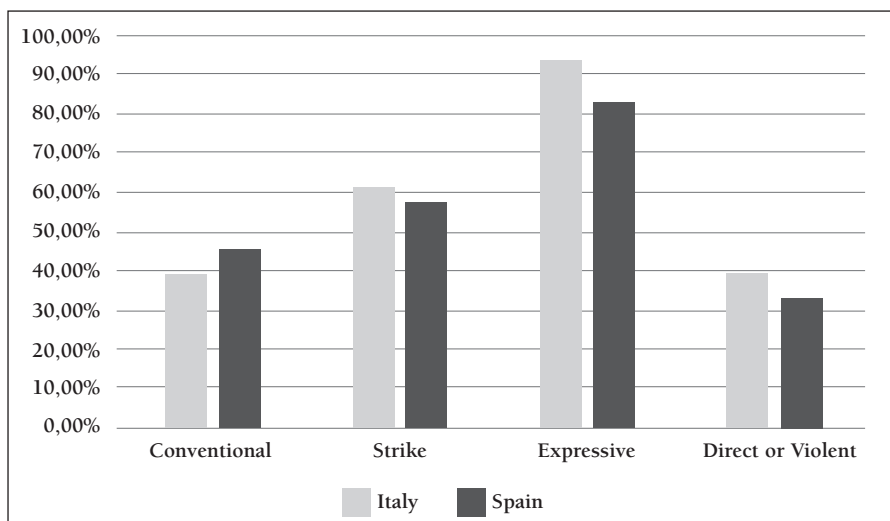
COUNTRY		Types of protests				
		Traditional May day	anti-austerity	anti-neoliberal	Youth against the crisis and for democracy	
Italy	Older Generation	95 90,5%	122 64,2%	62 47,3%	24 19,5%	303 55,2%
	Precarious Generation	10 9,5%	68 35,8%	69 52,7%	99 80,5%	246 44,8%
	Total	105 100,0%	190 100,0%	131 100,0%	123 100,0%	549 100,0%
Spain	Older Generation	120 68,2%	90 53,9%	33 43,4%	135 39,2%	378 49,5%
	Precarious Generation	56 31,8%	77 46,1%	43 56,6%	209 60,8%	385 50,5%
	Total	176 100,0%	167 100,0%	76 100,0%	344 100,0%	763 100,0%

It is worth noticing that no much difference can be seen on the basic socio-graphic features of the two protesting precarious generations: in countries about 50% is woman, In Spain 20% was born after 1986, and 25% In Italy; about 50% in both countries was born between 1977 and 1986; 70% in Spain and 80% in Italy has at least a tertiary first stage level of formal education; 51% in Spain and 63% in Italy has actually an unstable job position, either student (about 25% in both countries), or unemployed, or part-time employed, or individually self-

² N=1.312; Cr.s V: presence across types in Italy, .48; significant at .001 level; presence across types in Spain, .23, significant at .001 level; presence across countries and types, .32, significant at .001 level

employed. It is to be mentioned that the precarious generation involved in the two May First demonstrations selected differ a bit, though for the Italian case the number of participants belonging to this category is too small (just 10) to generalize: in the first may in fact demonstrators of the precarious generation is much more male than the average in the other demonstrations selected (60% in Italy and 64% in Spain), only one participant in Italy and about 20% in Spain was born after 1986, and 50% in Italy but only 40% in Spain between 1977 and 1986; and only 35% in Spain, but 70% in Italy, has actually an unstable job position. While no relevant differences have been found in terms of formal education.

Figure 1. Precarious generation participation in type of protest actions in Spain and Italy³



It is also interesting that both precarious generations differs from older generations. In Spain, the older generation is prevalently male (63%), less formally educated (16% completed only the basic level of education, against 5% of the precarious generation; and 35% against 60% completed the second stage of tertiary or more); has a stable job position (81% against 41%, either with a full time job, 62%, or with a pension, 18%). In Italy, the older generation gender is more equilibrated than in Spain (53% of males); but 42% against only 15% of the young completed only the secondary level of formal education; and 83% against 37% has a stable job position (54% has a full time job and 28% is retired).

³ N=630; no difference is statistically significant

In sum, in both countries, more or less the same type of precarious generation mobilized in the demonstrations selected, and in both countries their substantially differ from older generations in terms of socio-graphic features. Their mainly unstable job position did not prevent their active participation in demonstrations. It seems that, under the pressure of a serious threat, such as the crisis and the austerity policies, which is seriously challenging their present life and future expectations, their biographical availability helped them to take the “street” in protest.

4. GRIEVANCES AND EMOTIONS IN THE PRECARIOUS GENERATION

Grievances theories have long been challenged by more recent approaches to social movement studies (Klandermans, 1997), suggesting that what is to be analysed is more how grievances are translated into actions than grievances per se. If this is certainly a good point, it does not allow however for a complete dismissing of the grievances analysis. As van Stekelemburg and Klandermans (2010: 2) have recently argued, “At the heart of every protest are grievances, be it the experience of illegitimate inequality, feelings of relative deprivation, feelings of injustice, moral indignation about some state of affairs, or a suddenly imposed grievance”. If it is true that grievances do not produce automatically protest, the current economic crisis and the spread of protest in many countries, has brought about a renewed attention of the structural socio-economic transformations producing different grievances and collective action (della Porta, 2015). Social psychologists, are among the few who continued to pay attention to grievances theories, by underlining how together with other dimensions, the relations between grievances and emotions is worth analyzing to explain collective action: the sense of injustice often produces indignation which in turn is transformed in anger (Klandermans, Van der Toorn and Van Stekelenburg, 2008).

While research on social movements initially shied away from emotions and stressed the ordinariness of the people who participate in movements, more recently there has been a recognition that social movement politics is passionate politics (Goodwin, Jasper and Polletta, 2001), as “participants in rituals communicate whole complexes of ideas and embodied feelings” (Barker, 2001: 188). Social movements are certainly rich in emotions: “Anger, fear, envy, guilt, pity, shame, awe, passion, and other feelings play a part either in the formation of social movements, in their relations with their targets... and in the life of potential recruits and members” (Kemper, 2001, p. 58). Emotions often mentioned in relation with social movements include grief, anger, joy, pride, love, and indignation (Gould, 2003).

Different typologies have been built that distinguish emotions that address a specific object from more generic one, or short-term versus long term emotions, or reciprocal versus shared emotions (Goodwin, Jasper and Polletta, 2001). Emotions of trauma (grief, shame, helpless anger) are distinguished from emotions of resistance (pride, happiness, love, safety, confidence, righteous anger) in research on the movement against child sexual abuse (Whittier, 2001: 239). Feelings such as anger, outrage or fear can be particularly relevant in recruitment; indignation, pleasure, and pride can reinforce commitment (Goodwin, Jasper and Polletta, 2001).

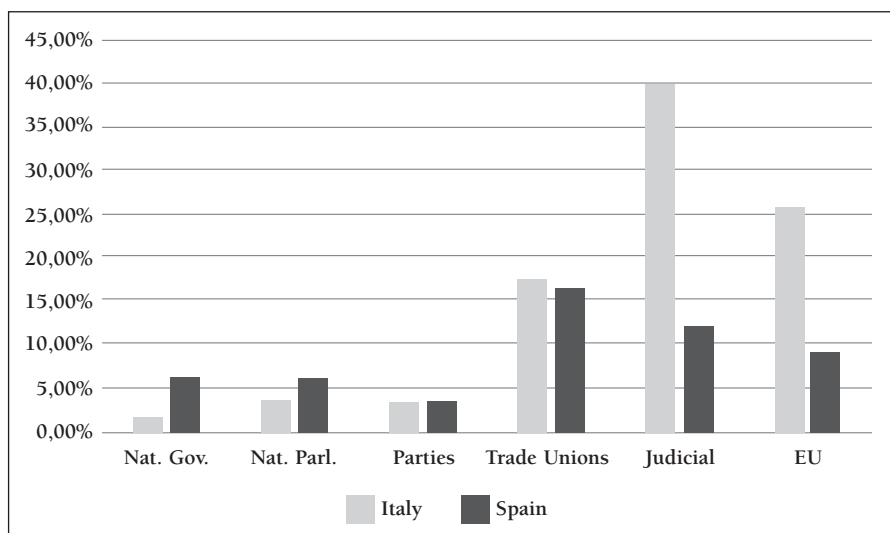
Emotions are embedded in context, where social rules define the proper emotions to feel and the proper way to express them (Goodwin, Jasper and Polletta, 2001). In fact, emotions are produced in social interactions: rituals produce emotions, and emotions interact with cognition in determining an individual's behaviour. In authoritarian regimes as well as in democracies, public rituals are staged in order to produce communities of feeling (Berezin, 2001).

Social movements as well as movement events tend to transform emotions (e.g. transforming shame into solidarity), or to intensify them (Collins, 2001: 29). Successful rituals produce collective effervescence and group solidarity, strengthening the emotional energy. For example, some protest rituals and language helped transform shame into pride in the gay and lesbian communities (Gould 2001). In particular, social movements transform emotions by modifying the everyday relations the "old" emotions were attached to (Calhoun, 2001: 55). Specific groups or specific environments nurture master emotional paradigms (or habitus) that define appropriate emotions (della Porta and Giugni, 2009).

In order to investigate the grievances, we focus on the protestors attitudes toward the political system and main political actors, as well as on their satisfaction with the democracy in their country. Trust is generally very low, showing similarities in the political grievance of the two precarious generations: national governments, the parliaments and political parties receive a very low level of trust, while trade unions, the judicial system and the European Union are trusted slightly more (Figure 2). It is worth noticing that in Italy the judicial system and the European Union are trusted much more than in Spain by the precarious generation: about 40% in Italy but only 12% in Spain trust the former, and about 26% against only 9% the latter. A possible explanation may be the different political contexts, in Italy the "hated" Berlusconi government has been several time challenged by judicial investigation and the EU has been perceived as a potential ally against the national government; while in Spain the hardship of the austerity measures have made more evident the role of the EU

in supporting and even dictating those measures. Satisfaction with democracy is very low in both countries. The precarious generations seem to believe that the anti-austerity measures could not have been passed if democracy had worked in their country: on a scale from 0 (not satisfied at all) to 10 (very much satisfied), participants answers in the two countries score only about 2.4

Fig. 2. Precarious generation's (quite and very much) trust on institutions and political actors in Spain and Italy⁴



If we look at the differences within the countries between precarious and older generations, in Italy, the latter trust a bit more, but still very little, political institutions: 3.4% vs. 1.6% the national government; 6.2% vs. 3.7% the parliament; 7.8% vs. 3.3% political parties; 29% vs. 17% trade unions (here the difference is statistically significant at .001 level; Cr.s V: .13); 46% against 40% the judicial system; and 28% against 26% the EU. Dissatisfaction with democracy is at the same level. In Spain, instead, with the exception of the judicial system and the EU, distrusted at the same level by both the generations; all other institutions and actors are trusted significantly more by the older generation: the national government, 13% against 6% (Cr.s V: .11, at .01 level); the parliament, 14% against 6% (.13, at .001 level); political parties, 10% vs. 4% (.12, at .001 level); and trade unions, 28% against 16% (.14, at .001 level). In the 0-10 scale of

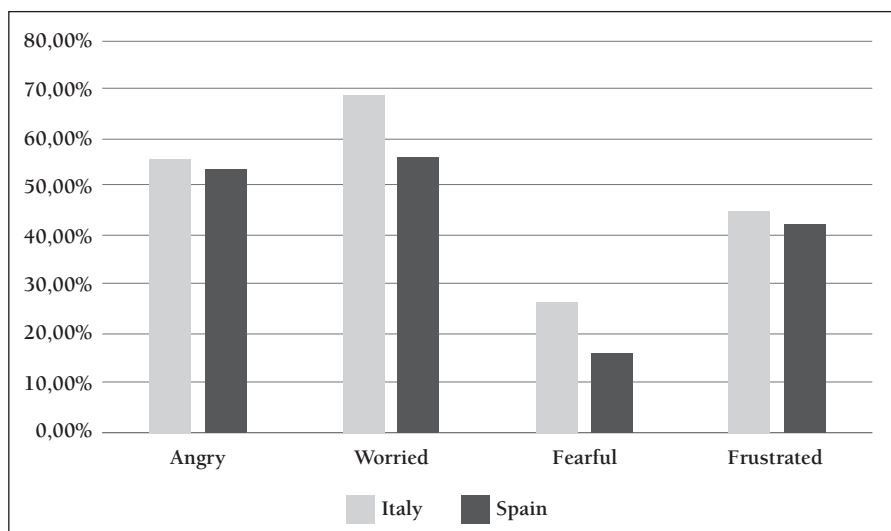
⁴ Cr.s V: none of the differences are statistically significant, except trust in Judicial System - .32, at .001 level, and in EU - .23, at .001 level

democracy satisfaction, while the precarious generation stops at 2.4, the older one reaches 3.4 (ETA: .22, significant at .001 level).

Dissatisfaction with democracy calls into question also the role of political parties, which receive a very low trust, and only 20% of the precarious generation in both countries feel very close to a particular political party. The attitude towards elections differs very much in the two countries. If the majority of both generations (more than 50%) disagree with the sentence “Vote is useless in this country”; only 1% in Italy but as much as 82% in Spain did not vote in the last elections before the demonstration. In Italy, in fact, the precarious generation grievances seem to be much more channelized by existing extreme leftist parties (about 58% voted for a communist party there) than in Spain (only 3%). No much differences we found on this electoral aspect between precarious and older generations within countries (though in Spain 76% instead of 82% voted no party).

As far as emotions are considered, our questionnaire included a battery of four items, which sought to measure the emotional side of demonstrators' mobilization. Respondents were asked to express how angry, worried, frustrated or fearful they felt when they thought of the problems they were protesting about using a scale from 1 (not at all) to 5 (very strongly). In Figure 3 we illustrated

Figure 3. Strong emotions of the precarious generation in Italy and Spain⁵



⁵ N: 610; Cr.s V are significant only for “Worried” - .13 at .001 level – and “Fearful” - .12 at .001 level

the percentage of those feeling “very strongly”: most demonstrators of the precarious generation strongly feel angry, worried and, a bit less than 50%, frustrated (while only 25% fearful), while the Italians seem a bit more worried and fearful than Spaniards.

In Spain, not much differences concerning emotions emerge between the precarious and the older generation; while, in Italy, interestingly, the older one is angrier (70% vs. 56%; $\chi^2(1) = 15$, at .001 level), but less fearful (18% vs. 26%) and frustrated (40% vs. 46%).

Other indicators, often associated with emotions are the individual's and the group's sense of efficacy. Here too, no relevant differences are associated with the two protesting precarious generations, who present, in both countries, a high feeling of effectiveness: 62% in Spain and 70% in Italy agree or strongly agree with the item “My participation can have an impact on public policy in this country”; and as much as 81% in Italy and 85% in Spain with the item “Organized groups of citizens can have a lot of impact on public policies”. Also the older generations in the two countries share the same feeling of effectiveness.

To sum up, the precarious generation in Spain and Italy does not significantly differ in terms of “indignation” toward the political system, probably considered unable to deal with their life problems, and “deaf” to their voice. The very low trust in political parties and representative institutions is linked to their strong dissatisfaction with democracy, but, if this makes them particularly angry and worried, it does not undermine their confidence on the impact of their voice.

Two relevant differences can be singled out though: while in Italy the precarious and the older generation share the same level of distrust, in Spain the older generation shows if not more trust, at least less distrust than the precarious generation; and, while in Spain the combination of political grievance and dissatisfaction translated in a (temporary?) exit strategy from electoral politics, in Italy it is (was?) still channelled by traditional but radical political parties into the electoral arena. Without much enthusiasm, however, as the identification with those parties remains low.

5. PRECARIOUS GENERATION: A COLLECTIVE IDENTITY?

Alessandro Pizzorno (1966) had already noted that the characteristics of political participation are rooted in the systems of solidarity that are at the basis of the very definition of interest: interests can in fact be singled out only with reference to a specific value system, and values push individuals to identify with wider groups in society, providing a sense of belonging to them and the

willingness to mobilize for them. In this perspective, participation is an action in solidarity with others that aims at protecting or transforming the dominant values and interest systems. The process of participation requires therefore the construction of solidarity communities within which individuals perceive themselves and are recognized as equals. Political participation itself aims at this identity construction: before mobilizing as a worker, an individual has to identify herself as a worker and feel that she belongs to a working class. Identification as awareness of being part of a collective *us* facilitates political participation. As Pizzorno (1966: 109) stated long ago, in fact, the latter ‘increases (it is more intense, clearer, more precise) when class consciousness is high’. In this sense, it is not the ‘social centrality’ mentioned by Milbrath and Goel (1977), but rather the centrality with respect to a class (or a group)– as linked with the identification with that class (or group) –that defines an individual’s propensity to political participation. And this explains why some groups, composed of individuals that are endowed with low status, under some conditions are able to mobilize more than other groups. Participation is therefore explained not only by individual resources, but also by collective resources.

In fact, recent research has looked at the shift from individual to group identities, and then the politicization of such identities. Research on cleavages had indeed singled out a cultural dimension, as informed by ‘the set of values and beliefs that provide a sense of identity and role to the empirical elements and reflects a self-awareness of the social group(s) involved’ (Bartolini, 2000: 17, see also Bartolini and Mair, 1990). Regarding the class cleavage, Rokkan (1999: 286) noted that ‘conflicts between owners and employers have always contained elements of economic bargaining but they have also strong elements of cultural opposition and ideological insulation’. Also in social movement studies, collective identification is expected only if there is awareness of the fact that one’s own destiny is in large part linked to material conditions, while the lack of such awareness is defined as false consciousness (Snow and Lessor, 2013).

Identity formation is a complex process, and it is difficult to operationalize. As far as our data are concerned, relevant indicators included in the questionnaire are identification with other demonstrators and the organizations staging the demonstrations, as well as various motivations, values and norms that pushed participants into the street. This set of variables reveals strong differences in the collective identity of the precarious generation in the two countries.

The data of our research indicate that the precarious generation in Spain identifies much more both with other participants (84% identify “quite” or “very much” against only 56% in Italy; Cr.s $V = .31$, significant at .001 level)

and the organizations staging the demonstration (70% vs. 49%, $Cr. V = .22$, significant at .001 level). It is worth noticing that while in Spain the precarious generation has the same high level of identification than the older one, in Italy the latter shows a much higher identification: 76% vs. 56% quite or very much identify with other participants ($Cr.s V: .21$, significant at .001 level), and 67% vs. 49% with organizations ($Cr. V: .18$, at .001 level).

With respect to the motivations, the precarious generation in Spain seems more motivated to participate in the selected demonstrations “to express their view” (55% vs. 45% very much agree with this item; $Cr.s V: .10$, significant at .01 level); “to press politicians” (56% against 29%; $Cr.s V: .26$; significant at .001 level); and because they “feel morally obliged” (48% vs. 22%; $Cr.s V: .26$; significant at .001 level); and above all “to defend their interests” (as much as 54% against only 20% in Italy; $Cr.s V: .33$, significant at .001 level). In Italy a bit more declare they participate in order “to raise awareness” (61% vs. 51%; not significant), and “to express solidarity” (49% against 45%, not significant).

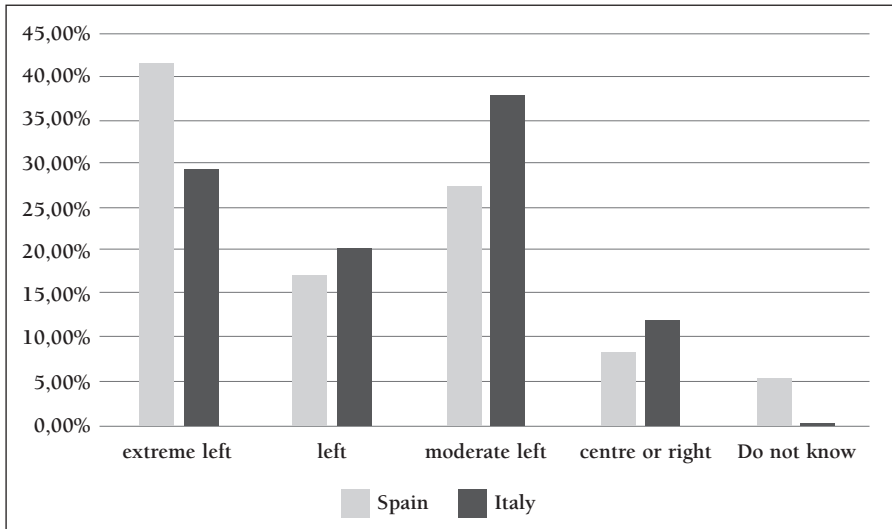
If we build an indicator of “motivation strength”, ranging from 0 (no motivation at all) to 1 (strongly motivated)⁶, we notice that the mean is .51 in Spain and only .37 in Italy (ETA: .23, significant at .001 level). Moreover, while in Spain the precarious and the older generation is characterised by the same level of motivational strength; in Italy the older generations is instead significantly more motivated (.47 vs. .37, ETA: .16, at .001 level). Interesting differences refer to especially two items, which shows the different types of collective identity of the two generations in Italy: the older generation is much more motivated by the pressure that their protest make on politicians (56% vs. only 29%; $Cr. s V: .27$, significant at .001 level); and by the need to express solidarity (62% vs. 49%; $Cr. s V: .13$, significant at .001 level).

Figure 4 represents, instead, the self-location of the two precarious generations on a classical left-right scale, showing that in Spain the young demonstrators declare to be much more leftist than in Italy. Again, while in Spain no difference we found between the precarious and the older generation, in Italy the latter places itself much more than the former on the leftist side of the scale (about 77% vs. 59% placed either on the extreme left or in the left category; $Cr. s V: .22$, at .001 level).

Summarizing, it seems that although basically the same kind of precarious generation mobilized in Italy and Spain, in the latter country it appears to have produced a more intense collective identification based on strong motivation,

⁶ The indicator is built by dichotomizing each type of motivation getting value “1” if the participant strongly agree with the relative item; then normalizing the sum of all motivations dummies.

Figure 4. Precarious generation self-collocation in the left-right scale in Spain and Italy⁷



especially linked with its “interests” and firmly located on a leftist position. While in Spain a strong collective identity characterises both the precarious and the older generation, in Italy the precarious generation appears much weaker, less cohesive and less rooted in a leftist position than the older one.

6. NETWORKS AND EMBEDDEDNESS OF THE PRECARIOUS GENERATION

A different set of explanations for participation looks at embeddedness in social networks (Diani, 1992; della Porta, 2013). The main assumption is that participation in protests requires supporting networks that provide positive incentives, not only in affective terms but also in cognitive ones. Networks which are relevant for the explanation of differential political participation are those that provide for information about protest events as well as emotional support. In line with literature on social capital, these networks are expected to provide norms of reciprocity and reciprocal trust that are relevant for collective action. Embeddedness helps overcome the free-rider phenomenon by providing a sense of commitment as well as social control: so much so, that the single most relevant factor in explaining participation in protests is whether or not one has been asked to participate (Schussman and Soule, 2005).

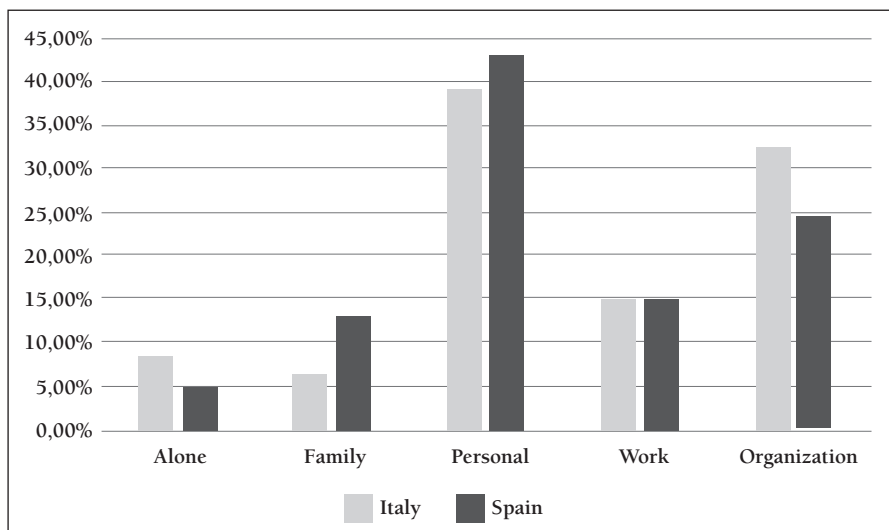
⁷ N=610; Cr.s V: 22, significant at .001 level

The presence of dense but informal networks distinguishes social movements from other collective actors, which instead have clear organizational boundaries. In social movements, individuals and organizations, while keeping their autonomous identities, engage in sustained exchanges of resources oriented to the pursuit of a common goal. The coordination of specific initiatives, the regulation of individual actors' conduct, and the definition of strategies all depend on permanent negotiations between the individuals and the organizations involved in collective action. No single organized actor, no matter how powerful, can claim to represent a movement as a whole. (della Porta and Diani, 2006: 21). In new social movements, a networked, loosely coordinated structure emerged as a better fit to address the various and variable needs of mobilization as well as those of survival in the doldrums (Diani, 1995; Taylor and van Dyke, 2004). The network structure allows movements to maintain a plural repertoire, testing various potential options and combining their effects. The capacity to form and sustain these networks is therefore a very central task in resource mobilization: categorical traits (such as class) are not sufficient for collective action; they need to be supported by dense network ties.

In a cross-national study on protest participation based on the World Values Survey, Russell Dalton and his colleagues (Dalton, van Sickle and Weldon, 2010) noted that 'involvement in social groups creates networks for recruitment in political life' (ibid.: 59). In fact, while grievances appear to be unrelated to protest, "education and social group membership are strong and significant predictors of protest" (ibid.: 67). Similarly, in research on immigrants' mobilization, Klandermans, Van der Toorn and Van Stekelenburg (2008) observed that participation in associations was very highly correlated with protest, as well as with other dimensions connected with protest, such as identification with an ethnic group, sense of efficacy and feelings of injustice. Indeed, 'integration into civil society –whether through ethnic or cross-ethnic networks– as reflected in embeddedness and dual identity, reinforces action participation. These aspects of integration create the preconditions for immigrants to turn discontent into action' (ibid.). Also according to Verhulst and Walgrave (2009), a characteristic of first-timers that clearly distinguishes them from frequent demonstrators is their weak organizational embeddedness (see also Saunders, Grasso, Olcese, Rainsford, and Rootes, 2012).

To operationalize network embeddedness we use three sets of variables: the first set includes with whom respondents were protesting (if alone, with their family, with friends or colleagues, or with other members of the organization they belong to); the second, the most important channels of information through which protesters knew about the demonstration (mainstream or alternative media, family, informal, work or organizational channels); the third, their member-

Figure 5. Network embeddedness of the precarious generation in Spain and Italy⁸



ship in different types of organizations. The first set of variables has been aggregated by considering a scale of network embeddedness. This means that if a protesting individual is accompanied by personal friends and acquaintances, she is included in more external network; if she was with colleagues, she would be put in work networks; and if she was with other members of an organization, she would be considered part of an organization network.

Figure 5 shows that the protesting precarious generation in Spain is more embedded in informal networks, such as family or friends; while in Italy more in organizational networks. At the same time, in both countries, the level of formal embeddedness is higher in the older generation: in Italy 44% vs. 32% demonstrated with co-members of the organization, 20% vs. 39% with friends or acquaintances; and in Spain 37% vs. 24% with the former, and 29% vs. 42% with the latter.

As far as the channels of information are concerned, the most important, and indeed interesting, difference refers to the much higher use of online alternative media and social networks by the precarious generation in Spain than in Italy (Figure 6). Here too, the difference with the older generation in the two countries are relevant: in Spain, 50% of the older generation, against 33% of the precarious one use much more the organizational channels of informa-

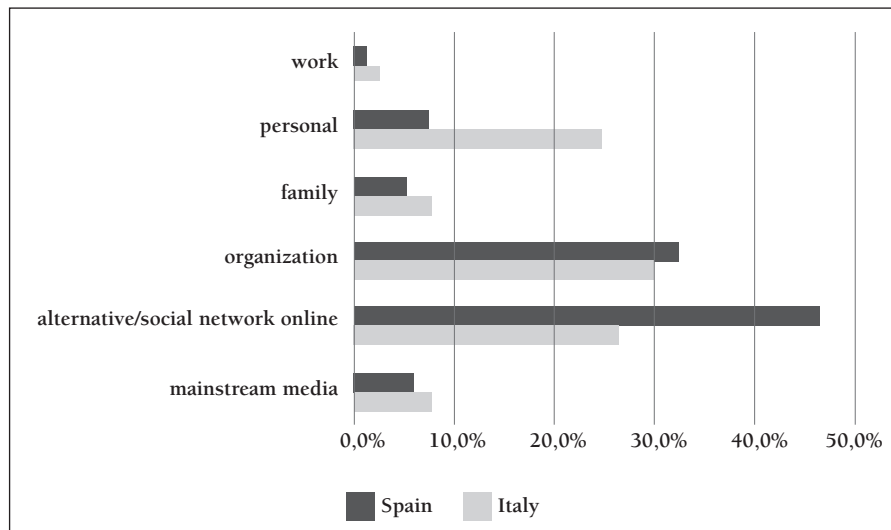
⁸ N: 610, Cr. s V: .15; significant al .01 level

tion, and only 22% vs. 47% online instruments; in Italy, 50% vs. 30% the former and 15% vs. 27% the latter.

Finally, as far as the organizational membership is concerned, 25% of precarious generation participants in Italy and 26% in Spain are members of one organization staging the demonstration; as much as 38% in Spain and 30% in Italy has no membership at all (referring to the last 12 months at the moment of the demonstration). In both countries about 20% of the precarious generation belongs to a political party, while as much as 44% in Spain and 46% in Italy belong to a social movement organization; the only relevant difference refers to membership in trade unions, more widespread in Spain (37%) than in Italy (only 20%).

What counts more, is the difference between the precarious and the older generation within the two countries: in Spain, 51% of the older vs. 26% of the precarious generation belongs to one organization staging the demonstration (Cr. s V: .23, significant at .001 level), only 24% vs. 38% has no membership in the last 12 months (.16, at .001 level), 30% vs. 20% is a political party member (.12, at .001 level), 63% vs. 37% is member of a trade union (.29, at .001 level); and 60% vs. 44% belongs to one social movement organization (.16, at .001 level). In Italy, 55% vs. 27% is member of a staging organization (.28, at .001

Fig. 6. Most important channels of information of the precarious generation in Spain and Italy⁹



⁹ N=596; Cr. s V: 28; significant at .001 level

level), 23% vs. 33% has no membership, 25% vs. 20% is member of a party, but as much 50% vs. 20% of a trade union, and, finally 41% vs. 46% of a social movement organization.

To sum up, the two protesting precarious generations are embedded in different types of networks in the two countries, mostly informal and based on new, online, type of communication, in Spain, and more formal and based on traditional organizational type of communication in Italy. The difference in terms of network and membership between the older and the precarious generation is more evident in Spain than in Italy. The older generation here is much more formally embedded and organizationally driven. While in Italy, though the older generation is much more organizationally embedded, the precarious generation has difficulty in building its distinct network integration.

7. CONCLUDING REMARKS

In conclusion, we singled many similarities in the ways in which the precarious generations mobilized in the two countries. First of all, both countries saw a high participation among young people. Notwithstanding the material and symbolic constrains usually associated with a lack of a stable job (and a stable life), young people in precarious position took the street in protest against neoliberalism. Antiausterity policies made the threats unbearable with the result that also a generation that had called itself “with no future” made their voice heard.

The precarious generation in Spain and Italy share similar socio-graphic features, they are equilibrated in term of gender, more than the older generation, they are more formally educated and they are prevalently student, unemployed, and effectively “precarious” in term of job position.

In both countries, moreover, this generation shows the type of indignation against the political system, and the traditional political parties, which generated anger and worries, without however lowering, preventing, or questioning a strong sense of collective efficacy.

But the similarities stop here.

If in both countries this generation was embedded in several networks, those were found more personal in the horizontal social movement culture that prevails in Spain, and more within formal movement organizations in the more associational contentious culture we had described in Italy. Moreover, the traditional forms of the left organizations, mainly political parties and trade unions, have been found more relevant in the older generation network integration in both countries. But, while those are still relevant, though to a less extent, for the younger cohort of protesters in Italy; in Spain the precarious generation seems

more able to experiment new forms of network integration, and to exploit more effectively internet and the social networks.

The more autonomous, though weaker civil society in Spain, might have left the space open for a new more radical, more cohesive and motivated collective identity, while a stronger, but more heteronomous civil society in Italy might have reduced the opportunities for a more cross-sector movement. As already noticed in the introduction, this may account for the old trade unions dominating antiausterity protest in Italy, which might have limited the space for new actors and identities to emerge.

It seems that the more structured, and party-dominated, civil society in Italy is being preventing the precarious generation to find the space to build a new collective identity and new forms of organizations. There, young people need to adapt to the pre-existing “bins” of the old collective identity in which they identify less and less.

These differences can explain why the precarious generation in the two countries differently linked their protest action to the electoral action. Even if high level of mistrust and negative feelings towards institutional politics prevailed, Spanish young activists were able to take electoral politics seriously, when chances opened up at that level. Countering the expectations that the extremely high level of mistrust and the lack of practice with elections would reduce the chance of finding party allies, the stounding victories of movement-related parties like Podemos and Guanyem indicates an availability towards the use of multiple repertoires and organizational formats. The same level of distrust, was instead electorally channelized in Italy by established often radical leftist parties, still rooted in both social movement tradition and civil society organizations.

REFERENCES

- Andretta M. and G. Piazza. (2010). “Le sinistre nel movimento per la giustizia globale: ascesa e declino dell’attivismo transnazionale? Una introduzione”. *Partecipazione e Conflitto*, 2: 5-19.
- Andretta, M. (2005). “Il ‘framing’ del movimento contro la globalizzazione neoliberista”. *Rassegna Italiana di Sociologia*, 2: 259-274.
- Andretta, M. and D. della Porta. (2014). “Surveying protestors: Why and How”. In D. della Porta (ed.), *Methodological Practices in Social Movement Research*, Oxford: Oxford University Press: 308-334.
- Andrew, Ed. (1983). "Class in Itself and Class against Capital: Karl Marx and His Classifiers". *Canadian Journal of Political Science / Revue canadienne de science politique*, 16 (3): 577-584.
- Barker, C. (2001). “Fear, Laughter, and Collective Power: The Making of Solidarity at the Lenin Shipyard in Gdansk, Poland, August 1980”. In: J. Goodwin, J. M. Jasper,

- and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 175-94.
- Bartolini, S. (2000). *The Class Cleavage. The Electoral Mobilisation of the European Left 1880-1980*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bartolini, S. and M. Peter. (1990). *Identity, Competition, and Electoral Availability. The Stabilisation of European Electorates 1885-1985*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Berezin, M. (2001). "Emotions and political identity: Mobilizing affection for the polity". In J. Goodwin, J. M. Jasper, and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 83-98.
- Beyerlein, K. and J. R. Hipp. (2006). "A Two-stage Model for a Two-stage Process: How Biographical Availability Matters for Social Movement Mobilization". *Mobilization*, 11(3): 299-320.
- Bourdieu, P. (1979). *La distinction*. Paris: Minuit.
- Calhoun, Cr. (2001). "Putting emotions in their place. In J. Goodwin, J. M. Jasper, and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 45-57.
- Collins, R. (2001). "Social movements and the focus of emotional attention". In J. Goodwin, J. M. Jasper, and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 27-44.
- Corrigall-Brown, C. (2011). *Patterns of Protest: Trajectories of Participation in Social Movements*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Dalton, R., A. van Sickle, and S. Weldon. (2010). "The Individual-Institutional Nexus of Protest Behaviour". *British Journal of Political Science*, 40(1): 51-73.
- della Porta, D. (1995). *Social Movements, Political Violence and the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- della Porta, D. (2010). "Paths to the February 15 Protest: Social or Political Determinants?" In S. Walgrave and D. Rucht (eds.), *The World Says No to War*. Minneapolis: The University of Minnesota Press: 119-140.
- della Porta, D. (2013). *Can Democracy be Saved? Participation, Deliberation and Social Movements*. Cambridge: Polity Press.
- della Porta, D. (2015). *Social Movements in Times of Austerity: Bringing Capitalism back into Protest Analysis*. Cambridge: Polity Press.
- Della Porta, D. (ed.). (2007). *The Global Justice Movement in Cross-National and Transnational Perspective*. Boulder Co.: Paradigm.
- della Porta, D. and Herbert R. (2012). "Desperately seeking politics". *Mobilization: An International Quarterly*, 17(3): 349-361.
- della Porta, D. and M. Diani. (2006). *Social Movements: An Introduction*. Oxford: Blackwell.
- della Porta, D. and L. Zamponi. (2013). "Protest and policing on October 15th, global day of action: the Italian case". *Policing and Society*, 23(1): 65-80.
- della Porta, D. and M. Andretta, 2013. "Protesting for justice and democracy". *Contemporary Italian Politics*, 5 (1), 23-37.

- della Porta, D. and M. Giugni. (2009). "Democracy from below: activists and institutions". In D. della Porta (ed.), *Another Europe*. London: Routledge: 86-109.
- della Porta, D., L. Mosca and L. Parks. (2015). "2011: A year of protest on social justice in Italy". In M. Kaldor and S. Selchow (eds.), *Subterranean Politics in Europe*, London: Palgrave.
- della Porta, D., M. Andretta, L. Mosca and H. Reiter. (2006). *Globalization from Below*. Minneapolis: The University of Minnesota Press.
- della Porta, D., M. Greco and A. Szacolczai (eds.). (2000). *Identità, riconoscimento e scambio: Saggi in onore di Alessandro Pizzorno*. Roma: Laterza.
- Diani, M. (1992). "The concept of social movement". *The Sociological Review*, 40: 1-25.
- Diani, M. (1995). *Green Networks: a Structural Analysis of the Italian Environmental Movement*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Downton, J. Jr. and P. Wehr. (1997). *The Persistent Activist: How Peace Commitment Develops and Survives*. Boulder, CO: Westview.
- Goodwin, J., J. M. Jasper and F. Polletta. (eds.) (2001). *Passionate Politics. Emotions and Social Movements*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gould, D. B. (2003). "Passionate political processes: Bringing emotions back into the study of social movements". In J. Goodwin and J. Jasper (eds.). *Rethinking Social Movements*. Lanham, MD.: Rowman & Littlefield: 282-302.
- Gould, Deborah B. 2001. "Rock the Boat, Don't Rock the Boat, Baby: Ambivalence and the Emergence of Militant AIDS Activism". In J. Goodwin, J. M. Jasper, and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 137-57.
- Gurr, Ted. (1970). *Why Men Rebel*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, R. F. (1977). *The Silent Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Kemper, Th. D. (2001). "A Structural Approach to Social Movement Emotions". In J. Goodwin, J. M. Jasper, and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 58-73.
- Klandermans B., J. Van der Toorn, and J. Van Stekelenburg. (2008). "Embeddedness and Grievances: Collective Action Participation among Immigrants". *American Sociological Review*, 73(6): 992-1012.
- Klandermans, B. (1997). *The Social Psychology of Protest*. Oxford: Blackwell.
- Kriesi, H., R. Koopmans, J. W. Duyvendak, and M. G. Giugni. (1995). *New Social Movements in Western Europe. A Comparative Analysis*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Lagroye, J. (1993). *Sociologie politique*. Paris: Presse de la Fondation Nationale de Sciences Politiques.
- Lipsky, M. (1970). *Protest in City Politics. Rent strikes, Housing and the power of the poor*. Chicago: Rand Mac Nally.
- McAdam, D. (1986). "Recruitment to High-Risk Activism: The Case of Freedom Summer". *American of Sociology*, 92(1): 64-90.
- McAdam, D. (1988). *Freedom Summer*. New York: Oxford University Press.

- McAdam, D. 1989. "The Biographical Consequences of Activism". *American Sociological Review*, 54(5), 744-60.
- Milbrath, L. W. and M. L. Goel. (1977). *Political Participation*. Chicago: Rand McNally.
- Nepstad, Sh. E. and Christian Smith. (1999). "Rethinking Recruitment High-Risk/Cost Activism: The Case of the Nicaragua Exchange". *Mobilization*, 4(1): 25-40.
- Oberschall, A. (1978). "Theories of social conflict". *Annual Review of Sociology*, 4, 291-315.
- Passy, F. and M. Giugni. (2001). "Social networks and individual perceptions: Explaining differential participation in social movements". *Sociological Forum*, 16(1): 123-53.
- Pizzorno, A. (1966). "Introduzione allo studio della partecipazione politica". *Quaderni di sociologia*, 3-4, 235-86. Now in A. Pizzorno. (1993). *Le radici della politica assoluta*. Milan: Feltrinelli: 85-128.
- Pizzorno, A. (1991). "On the Individual Theory of Social Order". In P. Bourdieu and J. Coleman (eds.), *Social Theory for a Changing Society*. Westview: Boulder Co.
- Polletta, F. and J. M. Jasper. (2001). "Collective identity and social movements". *Annual Review of Sociology*, 27: 283-305.
- Postill, J. (2012). "New protest movements and viral media". *Media/anthropology*, March 26.
- Riley, D. and J. Fernandez. (2014). "Beyond Strong and Weak: Rethinking Post-dictatorship Civil Societies". *American Journal of Sociology*, 2: 432-503.
- Rokkan, S. (1999). *State Formation, Nation-Building, and Mass Politics in Europe: The Theory of Stein Rokkan, Based on His Collected Works*, edited by P. Flora with Stein Kuhnle and Derek Urwin. Oxford: Oxford University Press.
- Romanos, E. (2011). "Les indignés et la démocrate des mouvements sociaux". *La Vie des idées*. Available at: <http://www.laviedesidees.fr/La-democratie-directe-de-la-Puerta.html>, accessed on 24/05/2011.
- Saunders, C., M. Grasso, C. Olcese, E. Rainsford, and C. Rootes. (2012). "Explaining Differential Protest Participation: Novices, Returners, Repeaters, and Stalwarts". *Mobilization: An International Journal*, 17(3): 263-280.
- Schussman, A. and S. A. Soule. (2005). "Process and Protest: Accounting for Individual Protest Participation". *Social Forces*, 84(2): 1083-108.
- Snow, D. and R. Lessor. (2013). "Consciousness, conscience, and social movements". In D. Snow, D. della Porta, B. Klandermans, and D. McAdam (eds.), *Blackwell Encyclopedia on Social and Political Movements*. Oxford: Blackwell: 244-49.
- Standing, G. (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Bloomsbury: Bloomsbury Academic.
- Tarrow, Sidney. 1995. *Power in Movement*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, V. and N. van Dyke. (2004). "'Get up, stand up': tactical repertoires of social movements". In D. A. Snow, S. H. Soule, and H. Kriesi (eds.), *The Blackwell Companion to Social Movements*. Oxford: Blackwell: 262- 293.
- van Stakelemburg J. and B. Klandermans. (2010). "The Social Psychology of Protest". *Sociopedia*: 1-13.

- van Stekelenburg, J., S. Walgrave, B. Klandermans, and J. Verhulst. (2012). "Contextualizing Contestation: Framework, Design and Data". *Mobilization*, 17(3): 249–62.
- Verba, S. and N. H. Nie. (1972). *Participation in America: Political Democracy and Social Equality*. New York: Harper and Row.
- Verba, S., N. Nie and J. Kim. (1978). *Participation and Political Equality: A Seven-Nation Comparison*. New York: Cambridge University Press.
- Verhulst, J. and S. Walgrave. (2009). "The First Time is the Hardest? A Cross-National and Cross-Issue Comparison of First-Time Protest Participants". *Political Behavior*, 31(2): 455–84.
- Whittier, N. (2001). "Emotional Strategies: The Collective Reconstruction and Display of Oppositional Emotions in the Movement Against Child Sexual Abuse". In J. Goodwin, J. M. Jasper, and F. Polletta (eds.), *Passionate Politics*. Chicago: University of Chicago Press: 233–250.
- Wiltfang, G. L. and D. McAdam. (1991). "The Costs and Risks of Social Movement Activism: A Study of Sanctuary Movement Activism". *Social Forces*, 69: 987–1010.

MASSIMILIANO ANDRETTA is Assistant Professor at the Department of Political Sciences of the University of Pisa, where he teaches Political Science and Political Communication. His research interests are mainly on social movement and political participation studies. He has been involved in several national and international research projects and he is currently collaborating in a project on Anti-austerity protest in Europe at the Schuman Centre, European University Institute. Among his recent publications, we mention "Power and arguments in global justice movement settings", in D. della Porta e D. Rucht (eds), *Meeting Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013; (with Donatella della Porta) "Dynamics of Individual Participation", in *Journal of Civil Society*, 10:4, 2014, and "Il Movimento 5 Stelle in Toscana: un movimento post-subculturale?", in Roberto Biorcio (ed.), *Gli attivisti del Movimento a 5 Stelle: dal web al territorio*, Milano, Franco Angeli, 2015.

DONATELLA DELLA PORTA is professor of sociology at the European University Institute, where she directs the Center on Social Movement Studies (Cosmos). She is also directing a major ERC project *Mobilizing for Democracy*, on civil society participation in democratization processes in Europe, the Middle East, Asia and Latin America. Among her very recent publications are: *Methodological practices in social movement research* (Oxford University Press, 2014); *Spreading Protest* (ECPR Press 2014, with Alice Mattoni), *Participatory Democracy in Southern Europe* (Rowman and Littlefield, 2014, with Joan Font and Yves Sintomer); *Mobilizing for Democracy* (Oxford University Press, 2014); *Can Democracy be Saved?*, Polity Press, 2013; *Clandestine Political Violence*,

Cambridge University Press, 2013 (with D. Snow, B. Klandermans and D. McAdam (eds.)). Blackwell Encyclopedia on Social and Political Movements, Blackwell. 2013; Mobilizing on the Extreme Right (with M. Caiani and C. Wagemann), Oxford University Press, 2012; Meeting Democracy (ed. With D. Rucht), Cambridge University Press, 2012; The Hidden Order of Corruption (with A. Vannucci), Ashgate 2012. In 2011, she was the recipient of the Mattei Dogan Prize for distinguished achievements in the field of political sociology.

Recibido: 25/05/2015

Aceptado: 28/06/2015

**L'AZIONE COLLETTIVA DEI LAVORATORI PRECARI:
ELABORAZIONE SIMBOLICA, IDENTITÀ
COLLETTIVE, RAPPORTO CON I SINDACATI
E CON LA DIMENSIONE POLITICA.
UNA COMPARAZIONE TRA ITALIA E SPAGNA¹
THE COLLECTIVE ACTION OF PRECARIOUS WORKERS:
SYMBOLIC PRODUCTION, COLLECTIVE IDENTITIES, THE
RELATIONSHIP WITH TRADE UNIONS AND POLITICS.
A COMPARISON BETWEEN ITALY AND SPAIN**

Alberta Giorgi

Centro de Estudos Sociais
Universidade de Coimbra, Portugal
albertagiorgi@ces.uc.pt

Loris Caruso

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale
Università di Milano-Bicocca, Italia
loris.caruso@unimib.it

Abstract

Negli ultimi anni la crisi economica ha colpito con forza l'intero Sud Europa, esasperando dinamiche di impoverimento e precarizzazione di lungo periodo. In Italia e in Spagna, tra gli altri, si è assistito a mobilitazioni contro la precarietà lavorativa e esistenziale.

In questo contributo vengono presi in esame i movimenti contro la precarietà in Italia e in Spagna, allo scopo di analizzarne la genesi, gli sviluppi e le

¹ Il presente testo è frutto di un lavoro comune degli autori. La stesura può essere attribuita come segue: Alberta Giorgi, paragrafi 1 e 2, Loris Caruso, paragrafi 3 e 4. Il lavoro di Alberta Giorgi è stato finanziato dalla Fundação para a Ciência e a Tecnologia [grant number SFRH/BPD/77552/2011]

prospettive future. In particolare, il paper si concentra sulle rivendicazioni dei movimenti, l'autorappresentazione, la struttura delle alleanze e le strategie di azione, mettendo in luce i risultati delle proteste e i repertori discorsivi e di azione.

Parole chiave: lavoratori precari; azione collettiva; crisi; partecipazione; Italia; Spagna

Abstract

In the last years, the economic crisis heavily hit all the Southern European States, exacerbating well rooted dynamics of impoverishment and precarization. In Italy and Spain, among others, social movements against labour and existential precarity developed and took the streets, receiving a high degree of media attention.

In this paper we focus on the movements against precarity in Italy and Spain, in order to analyse their genesis, developments, and future opportunities. In particular, the paper focuses on the movements' claims, their self-representation, the structure of alliances and their strategies of action, highlighting the results of the protests and the repertoires of discourse and action.

Key-words: precarious workers; collective action; crisis; participation; Italy; Spain.

Extended abstract

In the last years, the economic crisis heavily hit all the Southern European States, exacerbating well rooted dynamics of impoverishment and precarization. In Italy and Spain, among others, social movements against labour and existential precarity developed and took the streets, receiving a high degree of media attention. In this paper we focus on the movements against precarity in Italy and Spain, in order to analyse their genesis, developments, symbolic discourse and future opportunities. In particular, the paper focuses on the movements' claims, their self-representation, the structure of alliances and their strategies of action, highlighting the results of the protests and the repertoires of discourse and action.

In Italy, the discourse against precarity can be divided into three phases: until the mid-2000s, a grassroots network of actors developed, addressing the flexibility of jobs and the fragmentation of the labour market, while the trade unions organized attempts of including atypical workers. The second phase is characterized by the widespread use of the term precariousness outside of the environments in which it was developed, by a massive use of the job's rights, and the increasing awareness of the difficulties of organizing precarious workers. In the third phase, precarity has become a common reference for workers' protests and broader activism, and a widespread and legitimate word in the public sphere as well. In Spain, mobilizations against precarity mainly developed in the aftermath of the economic crisis, and especially since 2010-2011, thanks to the action of JSF and, later, of the 15M movement. The claims against precarity are strictly intertwined with the broader claims on the right

to housing and the lack of prospects for the youth, as well as to a deep disaffection towards the institutional politics, therefore they have an intrinsic and instant 'political' nature. The activists, indeed: seek for the societal consensus and, for this reason, they interact with the media, both grassroots and mainstream; put in place and activate wide networks of mobilization and alliances; and contribute to political experiences, such as Podemos and Ahora Madrid.

Movements' differences are mainly related to their self-representation and action strategies. While in Spain the protests focus on the 'lack of' (future, jobs, security), in Italy they refuse a 'victimization' discourse, promoting a self-empowerment subjectivity. On the other hand, while in Italy action took place mainly in the field of labour and workers struggle –and the public sphere– in Spain activists went political, by contributing to the 15M movement, Mareas, Podemos, and Ahora Madrid. In this article we analyse the diverse experiences of the movements and highlight similarities and differences.

1. INTRODUZIONE

Negli ultimi anni, la crisi economica ha colpito con forza l'intero Sud Europa, incluse Spagna e Italia. I dati dei ministeri del lavoro di entrambi i paesi mostrano la presenza di un elevato tasso di disoccupazione giovanile, una forte precarizzazione del mercato del lavoro (per quanto ci sia un ampio dibattito in merito a tali dati, si veda per esempio Rizza, 2012) e, più in generale, una diminuzione della produttività e del dinamismo dell'economia (per l'Italia, si vedano per esempio Bologna e Fumagalli, 1997). In questa direzione, si parla di precarietà del lavoro in contrapposizione ad una condizione di lavoro stabile, a lungo termine (generalmente a tempo indeterminato) e garantita (Accornero, 2001). Gli effetti di precarizzazione legati direttamente alla crisi economica si combinano con processi di trasformazione del mercato del lavoro (come precarizzazione e individualizzazione) e del sistema produttivo (come l'incremento dell'economia della conoscenza) di più lungo periodo, andando a rendere ancora più complesso il quadro dei rapporti tra lavoratori, sindacato, e dimensione politica.

In generale, la precarietà è messa in relazione con la flessibilizzazione del mercato del lavoro, di cui la precarietà è una delle conseguenze. Di società del rischio, del resto, e di pluralizzazione di profili di vulnerabilità sociale parlano molti studiosi da diversi decenni – si vedano, per esempio, gli studi e le teorizzazioni di Beck (2000), Bauman, Sennett (1999), Castel (1995), Hartmann e Honneth (2006). Come nota Accornero, il concetto di precarietà si distingue dalla *job insecurity* perché non riguarda solamente il rapporto tra lavoratore e instabilità del posto di lavoro ma investe l'intera condizione di vita, che diven-

ta stabilmente provvisoria (Accornero 2006). Si tratta, infatti, di mettere in discussione le concezioni acquisite di luoghi e tempi dell'impiego, forme contrattuali, percorsi di carriera, reddito, diritti e garanzie connesse all'impiego e/o alla prestazione lavorativa e le forme di rappresentanza (Murgia e Selmi, 2012). Con una brillante sintesi, Murgia parla di precarietà sociale ed esistenziale (2010). Il termine 'precarietà' viene utilizzato in Francia a partire dagli anni ottanta per descrivere il lavoro stagionale e temporaneo (Bourdieu, 1998) e si diffonde poi in altri paesi, come l'Italia (Choi e Mattoni, 2010), mentre nel contesto anglosassone si fa riferimento soprattutto a categorie solo parzialmente sovrapponibili, come quella di *casual workers*. Negli ultimi anni, tuttavia, il termine precarietà si è diffuso rapidamente ad altri contesti nazionali, fino ad assurgere, in alcuni casi, al ruolo di categoria transnazionale che dà conto degli elementi comuni ad una pluralità di contesti e situazioni (Deranty, 2008; Standing, 2011). In generale, il modello reticolare del capitalismo contemporaneo ridefinisce i legami tra processi produttivi e produzione di soggettività, promuovendo un'estrema individualizzazione che, da un lato, rende complesso il riconoscersi in una comunità con simili obiettivi –e, quindi, rende complessa una qualsiasi attività sindacale– e, dall'altro, ha conseguenze che si riverberano nella più ampia sfera politica, dove risulta difficile trovare un linguaggio comune per articolare esperienze di ingiustizia differenti (Borghi, 2012).

Il modo in cui si declina la categoria di precarietà presenta molte differenze contestuali, sia in relazione alle specificità del mercato del lavoro e della struttura economica, sia in relazione a cosa si intende con precarietà –se una categoria analitica o uno strumento di possibile soggettivazione di classe, per esempio. In questo senso, il discorso dei movimenti sulla precarietà è un prodotto sia delle culture politiche di militanti e attivisti, sia dal contesto politico e discorsivo in cui gli attivisti si trovano ad agire. In questo contributo prendiamo in esame, attraverso interviste e analisi di documenti, il discorso dei movimenti sociali sulla precarietà in Italia e in Spagna. Nel prossimo paragrafo, prendiamo in esame il caso italiano, ricostruendo la nascita e gli sviluppi del discorso di movimento sulla precarietà, da categoria connessa ad un ambito ridotto di attivisti a concetto diffuso nella sfera pubblica e politica. Nel terzo paragrafo concentriamo l'attenzione sulla Spagna, dedicandoci in particolare ad approfondire l'autorappresentazione e il discorso simbolico di *Juventud Sin Futuro*, la prima organizzazione di movimento sociale che in Spagna è riuscita a dotare il tema della precarietà di una significativa presenza politica e mediatica. Infine, nelle conclusioni, presentiamo similitudini e differenze nel discorso di movimento sulla precarietà nei due paesi presi in esame, mostrandone le implicazioni più ampie in termini di opportunità discorsive e politiche.

2. MOVIMENTI E PRECARIETÀ IN ITALIA

Gli elementi che caratterizzano la dimensione di precarietà in Italia hanno innanzitutto a che fare con le trasformazioni dei rapporti di lavoro, da forme standard, o tipiche –full time, in sede, a tempo indeterminato, in una relazione contrattuale di dipendenza formalizzata – a forme atipiche e non standard. Le trasformazioni riguardano l'organizzazione della prestazione di lavoro (non necessariamente full time, o in una sede di lavoro – luoghi e tempi dell'impiego), la natura atipica dell'impegno, cioè le sue forme contrattuali (a progetto, on call, staff leasing, interinale, a zero ore...), la sua durata e i percorsi di carriera ad esso connessi (tempo determinato) e le forme di rappresentanza sindacale connesse al lavoro. Nonostante che la precarietà del lavoro si definisca in contrapposizione ad una prestazione ed organizzazione del lavoro 'tipica', negli ultimi anni studiosi e attivisti hanno messo in luce la precarizzazione anche del lavoro a tempo indeterminato. In questa prospettiva, come accennato, la precarietà non riguarda, quindi, soltanto la forma contrattuale del rapporto di lavoro, né le sue condizioni: riguarda, invece, l'intera condizione di esistenza del lavoratore all'interno di un sistema economico che non è in grado di dare alcuna garanzia.

E' difficile raccogliere dati sulla precarietà in Italia: anche escludendo la precarizzazione e l'economia sommersa, e concentrandosi semplicemente sui contratti a termine e atipici, la raccolta dati risulta complessa. Il lavoro precario non è solo quello che fa capo ad un rapporto di lavoro dipendente: sia in Italia che altrove (in Portogallo è una battaglia particolarmente vivace in questi ultimi anni²) il lavoro autonomo (a partita IVA) spesso nasconde forme di effettiva dipendenza lavorativa (lavoratori parasubordinati), che non hanno modo di essere mappate attraverso la raccolta dati standard. Allo stesso modo, non necessariamente i rapporti di lavoro atipici sono sinonimo di precarietà. Alcuni studiosi tendono a ridimensionare il fenomeno della precarietà, sostenendo che riguardi solo una parte minoritaria di lavoratori, mentre altri invitano a ripensare le categorie di raccolta dati, inadatte a cogliere e rappresentare un fenomeno molto più ampio di quanto i dati standard che ci sono a disposizione riescano a raccontare (per una rassegna si vedano Arienzo, 2012; Choi e Mattoni, 2010). È (anche) per questo che negli ultimi anni, in aggiunta alle survey che indagano la percezione dei lavoratori (per l'Italia, si veda Accornero, 2006), si è sviluppato un importante filone di studi che predilige una metodologia qualitativa, capace di rendere la complessità di un quadro estremamente sfaccettato, e si concentra prevalentemente sulle conseguenze

² Si veda per esempio: <http://www.precarios.net/?cat=26>

della precarietà, le sue forme definitorie e i suoi possibili risultati in chiave di soggettivazione (per una mappatura si vedano Armano e Murgia, 2012a, 2012b e 2014).

In generale, il lavoro a tempo determinato è stato definito per legge per la prima volta in Italia nel 1962 e progressivamente liberalizzato attraverso una serie di modifiche normative, tra cui spiccano il 'pacchetto Treu' del 1997, così chiamato dal Ministro del Lavoro che ideò le misure introdotte, tra cui la regolamentazione del lavoro interinale, fino ad allora illegale in Italia, la cosiddetta riforma Biagi (dal nome del suo promotore) del 2003, che introdusse una serie di tipologie di lavoro flessibile, tra cui il lavoro occasionale, intermittente e a progetto, accanto a quelle già introdotte da Treu, la riforma Fornero (2012) che cercò di disincentivare l'uso dell'istituto del lavoro autonomo 'precario' e rese contemporaneamente più flessibili i licenziamenti e, infine, il Jobs Act (2015) che riordina l'intera disciplina del mercato del lavoro, tra le altre cose introducendo il contratto a tutele crescenti e la possibilità di modificare le mansioni del lavoratore (per una ricostruzione delle condizioni di precarietà in Italia si vedano Choi e Mattoni, 2010). Molte ricerche hanno esplorato in Italia la flessibilizzazione del mercato del lavoro (Addabbo e Borghi, 2001; Berton et al., 2009; di Nicola, 2012; Gallino, 2001), le conseguenze della precarietà sui lavoratori sia nei percorsi di vita individuali, in termini di gestione dei percorsi lavorativi e di progettazione (o anche solo di immaginazione) del futuro (Magatti e Fullin, 2002; Murgia e Poggio, 2014; Sacconi e Tiraboschi, 2006), sia in termini di erosione dei diritti di cittadinanza (Borghi, 2012). Oltre agli studiosi accademici, una vasta produzione è interna agli stessi movimenti dei precari³, mentre una crescente letteratura riguarda ricercatori-attivisti, e si è sviluppata soprattutto nel momento in cui i lavoratori a contratto dell'università hanno cominciato a identificarsi nella categoria di precari della ricerca, e in relazione alla diffusione in vari movimenti di protesta dello strumento dell'auto-inchiesta, volto evidentemente a trovare il modo di auto-raccontarsi e individuare elementi comuni (si vedano Caruso et al., 2010, Arienzo, 2012).

Il termine precarietà è, inoltre, entrato nel senso comune, nel vocabolario condiviso: di precarietà si parla nelle serie TV italiane, nei film prodotti negli ultimi anni in Italia, in molte canzoni di cantanti non solo 'di nicchia', ma anche mainstream⁴, e persino il Papa ha recentemente segnalato 'l'estendersi

³ Si vedano a questo proposito: I Quaderni di San Precario; Uninomade; Effimera.

⁴ Per il primo caso si veda 'Precario', di Junior Sprea (<https://www.youtube.com/watch?v=kluetdU6viw>), per il secondo 'Precario è il mondo', Daniele Silvestri (<https://www.youtube.com/watch?v=6OsXDJQ6y-k>).

della precarietà' (2015). In altre parole, si tratta di un termine ormai entrato nell'uso quotidiano.

3.1 *Le mobilitazioni contro la precarietà in Italia*

L'attivismo intorno alla categoria della 'precarietà' risale almeno al termine degli anni novanta – cioè all'indomani dell'introduzione del 'pacchetto Treu', quando si forma il gruppo dei Chainworkers, con lo specifico obiettivo di dare visibilità e organizzare i lavoratori precari (Mattoni, 2008; si veda anche: <http://www.inventati.org/cw/dev2/?q=faq>). Nel corso degli anni, il gruppo iniziale aumenta di numero e si trasforma, mentre il termine precarietà si diffonde in una pluralità di ambiti e settori lavorativi, raggiungendo l'intero arco della politica istituzionale. Contemporaneamente, sempre alla fine degli anni novanta i sindacati confederali introducono specifici dipartimenti volti a rappresentare i lavoratori 'non standard' (Choi e Mattoni, 2010), che tuttavia scontano notevoli difficoltà e faticano nel loro intento (Galetto, 2010).

Le rivendicazioni di sindacati e movimenti in rapporto alla precarietà del lavoro si muovono su diversi piani, coinvolgono diversi soggetti e si sono sviluppate in diverse fasi. Un piano fondamentale di attivismo, quello di più lungo periodo, riguarda soprattutto il *frame* della precarietà, che si muove lungo tre dimensioni di attivismo (largamente sovrapposte). La prima dimensione riguarda l'introduzione e la legittimazione nel dibattito pubblico e politico del *frame* della 'precarietà', evidenziando la coerenza del tema. Si tratta di un obiettivo perseguito soprattutto attraverso una campagna culturale, con l'organizzazione delle prime *May Day Parade* nei primi anni 2000 – che miravano a 'ri-significare' la festa dei lavoratori sottolineandone le condizioni di crescente flessibilità e le conseguenze in termini di precarietà. Si trattava di introdurre un nuovo vocabolario simbolico, capace di dare voce ad una serie di lavoratori e lavoratrici esclusi dalle tradizionali categorie di rappresentazione e canali di rappresentanza del lavoro, fornire loro un'identità, un linguaggio comune, una visibilità (Mattoni, 2008 e 2012). Il gruppo promotore dei Chainworkers ha avuto un ruolo cruciale in questo passaggio, e ha contribuito a creare e diffondere un immaginario e un'iconografia della precarietà ironica e estremamente d'impatto – diversi studi hanno mostrato la ricerca di pratiche alternative per la costruzione di un immaginario (Mattoni e Doerr, 2007; Bruni e Murgia, 2007; Bruni e Selmi, 2010). La precarietà descritta non riguarda solo la 'generazione precaria' che si confronta con i 'mac jobs', cioè i lavori a bassa qualificazione, mal pagati e poco garantiti: riguarda anche i lavoratori ad elevata qualificazione e titoli di studio (Murgia e Poggio, 2014). Durante una prima fase, che potremmo circoscrivere tra la fine degli anni novanta e la prima metà degli anni duemila,

la categoria di precarietà si costruisce soprattutto come messa in visibilità e pubblicizzazione di una condizione comune a diversi lavoratori. La costruzione e diffusione di un linguaggio simbolico sulla precarietà permette di auto-rappresentarsi come parte di una categoria di lavoratori, uscendo da una condizione di singolarità e costruendo un immaginario comune proprio sulla base della pluralità di singolarità irriducibili di situazioni contrattuali, di vita e di lavoro che hanno in comune, appunto, una condizione di instabilità lavorativa e di vulnerabilità sociale. Si tratta di un elemento importante, che rimanda alla costruzione collettiva di una narrazione comune in cui riconoscersi come precari e abbozzare delle letture condivise di condizioni e responsabilità strutturali che facciano da contraltare alla responsabilizzazione individuale del lavoratore tipica del capitalismo avanzato (Sennett, 1999; Murgia, 2010).

A questa prima dimensione di legittimazione pubblica si accompagna una seconda dimensione di attivismo, rivolta prevalentemente all'interno dei movimenti politici e di protesta, volta a definire la precarietà come una categoria trasversale a vari settori lavorativi e capace di unire sotto una stessa bandiera lavoratori dei call center, per esempio, e lavoratori dell'editoria, lavoratori di cooperative di pulizie e insegnanti precari, sulla base di una comune condizione di lavoratori sfruttati, sottopagati e ricattabili. Dalla presa di parola attraverso l'auto-rappresentazione come soggetti precari, e soprattutto nella seconda metà degli anni duemila, i lavoratori precari sviluppano anche esperienze di auto-rappresentanza, in risposta al fallimento delle forme di rappresentanza dei lavoratori atipici da parte dei sindacati tradizionali. Come ricordano Murgia e Selmi, infatti, nei primi anni 2000 hanno avuto luogo diversi tentativi di negoziazione collettiva da parte di lavoratori con contratti atipici in Italia, spesso attraverso il supporto dei sindacati confederali (2012; Galetto, 2010). Tuttavia, tali tentativi hanno portato a risultati insoddisfacenti dal punto di vista dell'incremento della sicurezza sociale per categorie di lavoratori non standard e hanno, al contrario, sottolineato con forza la difficoltà di coordinare un'azione di rivendicazione sindacale per lavoratori caratterizzati da un'estrema disomogeneità in termini contrattuali e, più in generale, di condizioni di lavoro (Ballarino, 2005; Ballarino e Pedersini, 2005; Samek e Semenza, 2008). Invece, le poche esperienze di contrattazione di successo hanno avuto luogo a livello di singole aziende o, addirittura, di singoli luoghi di lavoro. In questa direzione sono state costruite reti e iniziative comuni tra gruppi di lavoratori mobilitati in diversi settori. Il gruppo che ha dato vita all'esperienza della May Day si è costituito come hub di un'ampia rete che aveva l'ambizione di mettere in relazione soggetti, rivendicazioni, esperienze ed iniziative diverse, sotto la

comune categoria di precarietà⁵ e attraverso la diffusione di 'Punti San Precario' per la diffusione di informazione e il supporto legale. Alcuni elementi sono comuni ad entrambi i gruppi che hanno cercato di rappresentare gli 'irrepresentabili': in particolare, le difficoltà connesse alla disomogeneità di condizioni interne hanno portato ad una forte attenzione al piano giuridico e insieme legislativo, con da un lato azioni di supporto ai lavoratori in vertenze e cause contro i datori di lavoro e, dall'altro, azioni di lobby per modificare le normative di riferimento, sia sul piano dei diritti del lavoro che su quello dei diritti sociali. Come evidenziano Choi e Mattoni, a differenza dei sindacati i movimenti contro la precarietà affiancano ai tradizionali strumenti del movimento dei lavoratori pratiche di azione che derivano dal movimento per una giustizia globale (2010). Gli strumenti del movimento che mette al centro i precari si concentrano soprattutto sul piano comunicativo e di subvertising e su azioni che richiedono poche persone ma raggiungono un'ampia eco, come la finta sfilata organizzata dai lavoratori precari della moda (Mattoni e Doerr, 2007), le figurine degli 'Imbattibili', che esemplificavano in forma iconica e giocosa le difficoltà quotidiane nella vita di lavoratrici e lavoratori precari (Selmi e Murgia, 2012), o i videogiochi satirici della Molleindustria⁶. Sul piano legislativo, l'azione di lobby mira soprattutto all'estensione dei diritti sociali per contrastare la precarietà. Rispetto alla costruzione di una comune soggettività precaria, diversi elementi vengono messi in luce come cruciali: la situazione contrattuale a termine, l'atipicità della prestazione, l'assenza di tutele di welfare, l'incertezza, la messa in valore economico di un lavoro relazionale, per esempio (si vedano Chicchi e Leonardi, 2011). Una parte di attivisti legati ai movimenti contro la precarietà ha esplorato anche le possibilità di agency e di resistenza date da una condizione di vulnerabilità lavorativa ma anche di estrema libertà. In questo senso, si valorizza la flessibilità come, anche, scelta e emancipazione da forme di lavoro standardizzate e poco creative, lottando invece contro la precarietà e l'individualizzazione e privatizzazione delle conseguenze negative della flessibilità. Esempari in questo senso sono le esperienze del variegato mondo che si riconosce nell'etichetta di 'cognitariato' (Verdolini, 2011).

In una terza fase, dalla fine degli anni duemila ad oggi, la riflessione sulla costruzione di una 'soggettività precaria' e su come organizzare singolarità disorganizzate e ricattabili si amplia. Da un lato, diverse categorie di lavoratori che si mobilitano intorno a situazioni specifiche, come i ricercatori universitari, o

⁵ La storia del movimento contro la precarietà e le attività correnti si trovano sul sito web del gruppo: <http://www.precaria.org/>

⁶ Si può giocare al sito: <http://www.molleindustria.org/>

gli artisti, cominciano a mettersi in relazione con la categoria di precarietà. Attraverso un percorso che potremmo definire 'inverso' rispetto a come si è sviluppato il movimento contro la precarietà in Italia (dall'auto-rappresentazione all'auto-rappresentanza), alcune categorie di lavoratori che si trovano in difficoltà nel costruire un'azione sindacale tradizionale attivano esperimenti di forme di rappresentanza che si fondano su una comune condizione di precarietà (dall'auto-rappresentanza all'auto-rappresentazione). In particolare, la dimensione di 'precarietà' comincia ad includere aspetti apparentemente distanti. In primo luogo, le riflessioni affrontano anche il rapporto tra precarietà e professioni tradizionalmente caratterizzate da rapporti di lavoro temporanei e situazioni contrattuali atipiche, come il lavoro universitario e artistico, e, più in generale, della conoscenza, e decostruiscono il nesso tra flessibilità e precarietà (Maestripietri, 2012). In altre parole, lavoratori di settori in cui i contratti a termine sono lo standard cominciano a definirsi 'precari' e a sviluppare una serie di riflessioni su se e come e in che misura questa categoria analitica si può applicare alla loro condizione e/o sviluppare percorsi di soggettivazione. In questo senso, le forme di attivismo e di riflessione hanno riguardato soprattutto la possibilità di dare voce a necessità di garanzie sociali, visibilità e valore (anche economico) a forme di lavoro non riconosciute come tali. Nel caso dell'università, per esempio si tratta di una serie di rivendicazioni e richieste che trovano nel vocabolario della precarietà un linguaggio attraverso cui esprimersi, per quanto con tensioni e difficoltà (Firouzi Tabar et al., 2012). Tale vocabolario permette, per esempio, di mostrare come e quanto il funzionamento ordinario dell'università si avvalga del lavoro di personale non strutturato con scarse prospettive lavorative, poche garanzie e nessun riconoscimento. Il primo passaggio è quindi quello di riconoscersi come un 'soggetto' accomunato da condizioni contrattuali e situazioni di lavoro. Nel caso dei lavoratori dell'arte si tratta perlopiù di rivendicare la possibilità di riappropriarsi del senso del proprio lavoro e di chiedere riconoscimento e garanzie sociali (Cultural Workers Organize, 2013; Giorgi, 2014). In questa fase, la categoria di precarietà potrebbe essere letta come un 'master-frame' che permette un sistema di catene di equivalenza che non necessariamente mantiene gli stessi criteri di similarità ad ogni passaggio, ma che offre una familiarità a situazioni diverse, permettendo di riconoscersi come simili sulla base di alcuni tratti e fondare la vicinanza ad altri gruppi su altre dimensioni. Così, per esempio, la vulnerabilità contrattuale accomuna i lavoratori dei call center, gli educatori, i lavoratori dell'arte e i ricercatori precari; l'assenza o la temporaneità di alcuni status simbolici, come una scrivania o la mail aziendale a termine, nonché la standardizzazione di un lavoro apparentemente creativo permettono ai ricercatori precari di trovare delle

connessioni con i lavoratori dell'editoria e del giornalismo nel non riconoscimento di status di lavoratori. La costruzione di un immaginario della precarietà, allora, trova nella continua rielaborazione e analisi delle esperienze di movimento l'elemento cruciale e costante necessario a tessere la trama di una rete i cui nodi di similitudine sono continuamente rielaborati e procedono per geometrie variabili.

In secondo luogo, anche i lavoratori di settori caratterizzati da situazioni contrattuali standardizzate cominciano a confrontarsi con il concetto di precarietà, in particolare sulla base di una 'precarizzazione' del lavoro stabile, che cessa di essere il polo opposto di una situazione di precarietà e diventa invece il simbolo della profondità delle trasformazioni del lavoro, che hanno scosso alle fondamenta il sistema produttivo e del mercato del lavoro, per cui nessuna tutela lavorativa può dirsi garantita. Come osservano Murgia e Poggio tra gli altri, per esempio, muta il referente semantico di stabilità – che non riguarda solo la permanenza di un impiego, ma, soprattutto, la continuità di reddito e la possibilità di transitare da un impiego all'altro senza lunghi periodi di disoccupazione, senza dover costantemente cercare un altro lavoro (2014). In questo senso, l'instabilità riguarda la continua necessità di cercare un nuovo impiego in una situazione di sfiducia verso la capacità del sistema economico nella sua intenzione di offrire nuovi posti di lavoro e nuove opportunità. Infine, e soprattutto nell'ultimo periodo, la riflessione sulla precarietà del lavoro ha messo in luce un'ulteriore trasformazione che riguarda l'istituzionalizzazione di alcune forme di lavoro gratuito (Bascetta, 2015). La categoria di precarietà e precarizzazione permettono allora, in questo senso, di mettere in relazione in catene di equivalenza una pluralità di situazioni diverse, che includono lavoratori con contratti atipici, lavoratori licenziati, disoccupati, lavoratori free-lance e lavoratori con contratti standard che vedono diminuire progressivamente diritti acquisiti.

In questa prospettiva, le forme di rappresentanza sindacale e, soprattutto, le forme di auto-rappresentanza (più o meno connesse), si muovono su diversi piani. Il piano giuridico, cioè il supporto informativo e di rete ai lavoratori si mantiene tale e vede aumentare la propria rilevanza. I canali di azione vedono una moltiplicazione delle forme di auto-organizzazione: diverse tipologie di lavoratori autonomamente si organizzano e mettono in rete (in senso reale e figurato) esperienze, informazioni, contatti. Sul piano normativo, l'azione di lobby si manifesta sia nella lotta a istituzioni normative che peggiorano le condizioni di precarietà, come il recente Jobs Act, sia nella promozione di istituti volti a contrastare la precarietà sul piano sociale, prima che lavorativo, come il reddito di cittadinanza. Sul piano dei repertori, larga parte della riflessione riguarda

le forme possibili di visibilità e efficacia dell'azione per lavoratori non standard – un ambito in cui naturalmente la riflessione ha radici di lungo periodo, ma che acquista visibilità e importanza soprattutto in questa terza fase. In particolare, molte riflessioni riguardano lo sciopero – si sviluppano le proposte di sciopero sociale⁷, o sciopero astratto⁸.

In questa terza fase, il termine precarietà si diffonde a una pluralità di soggetti. Mentre nella prima fase i movimenti dei precari si concentrano soprattutto sull'auto-rappresentazione e nella seconda fase sull'auto-rappresentanza, nella terza fase movimenti di protesta che nascono autonomamente cercano una vicinanza attraverso l'esplorazione della categoria di precarietà e la sua utilità nel raccontare specifiche lotte di lavoratori e, eventualmente, permettere una 'risalita in generalità' connettendo tra loro proteste diverse e condizioni di lavoro apparentemente estremamente distanti. Tuttavia, a nostro parere è proprio questa terza fase, che pure vede una sorta di presenza egemonica del concetto di precarietà, a marcare una profonda messa in discussione del concetto. In effetti, se da un lato la categoria di precarietà è un fatto acquisito nel vocabolario politico di militanti e attivisti ad ampio spettro, dall'altro non risulta essere un dispositivo sufficiente di attivazione e soggettivazione. In altre parole, se pure la maggior parte delle proteste contemporanee si auto-rappresentano come connesse al tema della precarietà, quest'ultima non è la categoria di primaria importanza in molte lotte di lavoratori. Allo stesso modo, se pure la precarietà è riuscita a costruire una 'aria di famiglia' tra diverse mobilitazioni, non è stata sufficiente a costruire la base comune di un movimento. Tuttavia, la crisi economica introduce ulteriori elementi di modifica nell'azione politica e di rappresentanza dei movimenti intorno alla precarietà, che potrebbero rimettere in discussione le attuali conclusioni (Mattoni e Vogiatzoglou, 2014).

3. I MOVIMENTI CONTRO LA PRECARIETÀ IN SPAGNA

Nel 2013 il tasso di disoccupazione in Spagna è del 27,6%. Il 63,9% degli spagnoli guadagna meno di 1.200 euro al mese (Cis, 2013). La Spagna ha una delle più alte percentuali di disoccupazione giovanile tra gli Stati membri dell'Ue: alla fine del 2011 era del 49,6% (Trejo Mendez, 2014). Il 54% delle persone tra i 18 e i 34 anni vivono con i propri genitori; i costi per l'accesso all'istruzione sono in crescita dal 2008; nel 2011 1,5 milioni di laureati hanno fatto richiesta per i sussidi di disoccupazione (Taibo, 2012, FENAC, 2012).

⁷ <http://scioperosociale.it/>

⁸ <http://www.saledocks.org/ab-strike-una-piattaforma-fantascientifica-per-uno-sciopero-astratto-1-8-maggio/>

La riforma del lavoro del governo Zapatero ha esteso la possibilità per le imprese di ricorrere al lavoro precario, mentre la riforma delle pensioni del 2011 ha innalzato l'età pensionabile. Lo stesso governo Zapatero ha avviato una politica di tagli a sanità e istruzione poi proseguita dal governo Rajoy (che ha anche ulteriormente esteso il processo di precarizzazione del lavoro). Queste, insieme alla crescita dell'emergenza sociale legata alla casa e agli sfratti e alla progressiva diminuzione del reddito delle classi medie e delle classi popolari, sono alcune delle premesse dell'attivazione a partire dal 2010, in Spagna, di un nuovo ciclo di mobilitazione e di un nuovo ciclo politico.

In Spagna gli anni Novanta erano stati anni di scarsa mobilitazione, sia nel campo sindacale che in quello dei movimenti sociali. I movimenti sociali c'erano ma erano scarsamente dotati di capacità mobilitativa, restavano piuttosto isolati e raggiungevano settori molto ristretti della società (Romanos, 2011, Antenas, 2015). Tra il 2000 e il 2004 nel paese si attiva un nuovo ciclo di mobilitazione, che riguarda la partecipazione ai movimenti contro la globalizzazione neo-liberista, i movimenti pacifisti e l'emergenza di un'ondata di proteste contro il governo Aznar. Il ciclo culmina nelle proteste del 13 Marzo 2004 contro l'atteggiamento assunto dal governo Aznar sugli attentati di Madrid, a cui va in larga parte ricondotta l'inaspettata vittoria elettorale di Zapatero. Tra il 2004 e il 2010 si apre un nuovo, lungo, periodo di latenza nelle mobilitazioni e nelle proteste. Tuttavia in questa fase si costituiscono organizzazioni di movimento e campagne di protesta che giocheranno un ruolo importante anche nella nascita del movimento del 15-M: si tratta di esperienze come quelle di *V de Vivienda* (nata nel 2007), del movimento degli studenti contro il processo di Bologna (2008), e della costituzione della PAH (Plataforma de Afectados per la Hipoteca, fondata nel 2009, anno a partire dal quale ha bloccato circa 1600 sfratti e rialloggiato 2500 persone, e che esprime attualmente la nuova sindaca di Barcellona).

Per quanto riguarda i temi della precarietà, tra gli anni Novanta e i primi anni Duemila nel centro sociale autonomo LA di Madrid (Coordinadora Lucha Autonoma), si riunivano 13 collettivi la cui azione era incentrata sulla precarietà. Essi lanciarono una campagna contro i lavori temporanei, collaborando con i sindacati e supportando le mobilitazioni dei lavoratori (Salamanca e Whilelmi, 2012). Le mobilitazioni incentrate sul tema della precarietà si sono spesso connesse con quelle per il diritto alla casa. Nel 2006 fu creata la "Asamblea contro la precarietà e per una casa degna". Secondo Aguilar e Fernandez (2010) le recenti e ampie mobilitazioni per la casa in Spagna sono inoltre state costruite soprattutto da una base di attivisti giovani costituita in prevalenza da studenti e precari. I movimenti come CLA e Asamblea contro la precarietà

hanno però ottenuto scarsi risultati politici e un debole consenso sociale, nonostante l'ampia diffusione dei problemi sociali su cui si sono mobilitati e la consapevolezza della loro rilevanza nell'opinione pubblica. Aguilar e Fernandez riconducono questo scarso riscontro all'identità e alle pratiche (discorsive e di mobilitazione) di questi movimenti, caratterizzate da una marcata radicalità, tendenzialmente escludenti e poco capaci di costruire alleanze sociali, di costringere i partiti principali a includere i temi sollevati nell'agenda politica e di suscitare l'interesse dei media. Queste esperienze e il loro scarso esito hanno influenzato le scelte e le caratteristiche di esperienze e movimenti successivi, come *Juventud Sin Futuro* e il 15-M.

3.1. IL CASO DI JUVENTUD SIN FUTURO: PRECARIETÀ E POLITICA

Juventud Sin Futuro (JSF) viene costituita nel 2011 da attivisti dei collettivi delle università madrilene. La sua azione è focalizzata su tre temi: casa, educazione, precarietà. Nel settembre 2010 gruppi e collettivi delle università madrilene –costituiti in occasione delle proteste del mondo dell'istruzione superiore contro il “processo di Bologna” nel 2008 o che vi avevano preso parte– organizzano uno spezzone precario nell'ambito dello sciopero generale contro la riforma del lavoro del Governo Zapatero, a cui partecipano nonostante la loro distanza e diffidenza nei confronti dei sindacati maggioritari. Tra ottobre e novembre queste varie organizzazioni giovanili cominciano a coordinarsi per dare vita a un movimento unitario. A Gennaio 2011 partecipano alla manifestazione del sindacalismo alternativo contro i tagli alle pensioni. Dopo numerosi incontri, dibattiti e assemblee, soprattutto interni alle università madrilene, e la partecipazione unitaria a proteste e mobilitazioni tra il gennaio e il marzo del 2011, questo insieme di collettivi e organizzazioni studentesche inizia a dotarsi di una struttura unitaria, dandosi il nome di “*Juventud sin Futuro*”.

L'esperienza di partecipazione allo sciopero generale del 2010 e quello del gennaio 2011 hanno dato un notevole impulso allo sviluppo di JSF, in positivo e in negativo. In positivo, perché sono state l'occasione di mobilitazioni unitarie di blocchi di “giovani e precari”, e perché questi scioperi hanno contribuito ad aprire la ‘struttura delle opportunità’ per costruire ulteriori mobilitazioni ed esperienze organizzative, interrompendo il ciclo di bassa mobilitazione degli anni precedenti. In negativo, perché esse hanno segnato un ulteriore approfondimento della distanza tra i movimenti giovanili e le principali organizzazioni sindacali, incentivando ulteriormente la convinzione dei primi di non essere rappresentati dai secondi. I sindacati maggioritari (*Comisiones Obreras* e *Unión General de Los Trabajadores*) non hanno infatti dato seguito allo sciopero generale del settembre 2010, arrivando successivamente a firmare un accordo sulle pensioni con il governo (Antenas, 2015).

Il comportamento dei sindacati principali –insieme alla distanza ancora maggiore tra questi movimenti giovanili e i partiti tradizionali– ha contribuito a sviluppare la convinzione che fosse necessario dotarsi di una organizzazione autonoma che permettesse di rappresentare e agire direttamente le istanze che riguardavano questa generazione: “*Afortunadamente nos dimos cuenta: los sindicatos mayoritarios no se iban a movilizar ante el pacto, los minoritarios, por desgracia, no tenían fuerza para ello y, por último, los partidos tradicionales estaban más que desprestigiados. Los únicos con la legitimidad suficiente como para intentar iniciar un ciclo de movilizaciones éramos nosotras: la juventud*” (JSF, 2011: 25).

La partecipazione ai blocchi “giovanili” e “precari” alle mobilitazioni tra settembre e marzo e alle assemblee indette dal nucleo promotore di JSF, sempre piuttosto scarsamente partecipati, convincono inoltre il nucleo fondatore che la strada intrapresa fino a quel momento non è sufficiente, e che bisogna provare strade di reclutamento e di attrazione di attivisti e partecipanti più irri- tuali e discontinue rispetto alla tradizione dei movimenti: “*De esta forma, el cambio de estrategia nos lleva a dibujar un sujeto activo y con un discurso destinado a movilizar no solo a nuestras compañeras de clase sino a toda la juventud precaria. De ahí surgió nuestro lema «Juventud Sin Futuro, Juventud Sin Miedo» y un manifiesto que aunaba las diferentes posiciones de la asamblea. El consenso, los acuerdos y la unidad siempre fueron nuestros principales objetivos*” (ibidem).

La prima apparizione pubblica avviene il 7 Aprile 2011, quando JSF organizza una manifestazione a cui partecipano circa 6000 persone, che riceve una importante eco mediatica e un forte risalto sui *social networks*. Un risultato inaspettato per un’organizzazione nata da così poco e che conta solo poche decine di attivisti. La manifestazione era stata attentamente preparata da JSF attraverso iniziative simboliche che avevano ricevuto una ampia diffusione sui *social network* (dove registravano decine di migliaia di visualizzazioni) e la ricerca esplicita di una vasta copertura mediatica (qualche giorno prima della manifestazione FSF aveva organizzato una conferenza stampa, un fatto piuttosto inusuale per i movimenti, partecipata da molte testate giornalistiche).

JSF valorizza particolarmente la discontinuità tra le proprie strategie e quelle dei movimenti del passato, evidenziando come la ricerca del consenso, e quindi del contatto con i grandi media (che porta a immaginare già in origine la costruzione di messaggi confezionabili mediaticamente), non siano aspetti incidentali del suo percorso, ma uno dei suoi elementi costitutivi: “*El 31 de marzo, rompiendo con las lógicas acumuladas de los movimientos sociales hasta entonces, el colectivo convoca una rueda de prensa a la que los medios acuden masivamente. La relación con la prensa comienza a ser fluida, incluidos los medios convencionales, lo que multiplica la llegada del discurso a la gente*” (ivi: 80).

Gli obiettivi di JSF assumono da subito una rilevanza politica generale: in primo luogo l'obiettivo è quello di inserire nell'agenda politica temi come la precarietà il diritto alla casa, i tagli alla sanità e all'educazione. Gli appelli alla partecipazione insistono particolarmente sulla frattura tra la condizione giovanile in Spagna e la rappresentanza politica, identificata come una casta al cui interno le affinità sono maggiori delle differenze: quello della *rottura generazionale* con gli attori, le identità e le scelte politiche dominanti è il principale terreno di azione simbolica di JSF. Quando la manifestazione viene convocata, "i precari" non esistono in Spagna come attore collettivo e come identità politica. L'obiettivo della manifestazione è quello di avviare un processo costitutivo di tale identità (Errejon, 2011), a partire dall'idea che le giovani generazioni siano vittime di costanti e importanti promesse disattese dalle istituzioni e subiscano una totale assenza di rappresentanza e rappresentazione delle loro istanze e problemi da parte di partiti e sindacati. Ecco a chi JSF rivolge il proprio appello: "*Resulta que algo estaba empezando a cambiar; resulta que poco a poco, gracias al trabajo de base, a una efectiva campaña de comunicación y movilización de Juventud Sin Futuro, dirigida a los jóvenes normales, a aquellos no movilizados, los qu todavía no saben muy bien por qué pero sienten que su derecho al presente y al futuro les está siendo robado*" (Maestre e Aldama, 2011: 60).

La convocazione della manifestazione è un appello rivolto alla gioventù nel suo complesso: "*Juventud Sin Futuro. Sin Casa, sin curro, sin pensión, sin miedo*" ("Senza casa, senza lavoro, senza pensione, senza paura"). Nel lanciare la propria partecipazione alla manifestazione del 15 maggio, JSF scrive sui suoi manifesti: "*Tù votas cada 4 anos. La bolsa lo hace todos los dias. No hay democracia si gobiernan los mercados*". Da un lato si individuano i «senza» come attore sociale di cui si vuole provare a costruire l'unità: i giovani la cui condizione sociale è scandita da un insieme di mancanze, vuoti, assenze e promesse tradite. L'azione collettiva dei «senza», di chi cioè è socialmente definito in primo luogo da una mancanza (come gli immigrati, i disoccupati e, appunto, i precari) è tradizionalmente la più difficile da costruire (della Porta e Caiani, 2009, della Porta e Diani, 2011; Romanos, 2011). Tale difficoltà è principalmente riconducibile alla (almeno supposta) temporaneità della condizione di questi attori e alla loro elevata eterogeneità, elementi che rendono complessa la costruzione di una identità collettiva e difficile la costituzione di reti, solidarietà collettive ed esperienze organizzative comuni dotate di una certa continuità (Giugni 2008, Reiss e Perry, 2011). Nello stesso tempo, è questa una delle forme di azione collettiva che negli ultimi anni sono cresciute maggiormente, così come sono cresciuti gli studi ad esse dedicate, tradizionalmente poco diffusi nella sociologia dell'azione collettiva (Romanos, 2011, Chabanet e Faniel,

2012; Giugni, 2010). Questi studi attribuiscono la crescita recente di queste forme dell'azione collettiva proprio al fatto che le barriere che ne hanno tradizionalmente ostacolato la costituzione si siano indebolite, a causa delle conseguenze della crisi economica e sociale: la temporaneità della condizione dell' "essere senza" (senza lavoro, senza una prospettiva occupazionale e abitativa stabile, senza la garanzia della continuità di reddito, ecc.), tende a lasciare spazio alla permanenza, o almeno alla costante oscillazione tra l'acquisizione di un reddito e di alcune garanzie, la loro perdita o il rischio costante che questa perdita possa verificarsi. Il tema del "sin" per JSF diventerà una costante: negli anni seguenti lancia diverse campagne e iniziative comunicative incentrate sul lemma "sin". Nell'ambito della campagna #NoEsCiudadParaJóvenes (riferita a Madrid), nel 2014 JSF organizza per esempio un'iniziativa pubblica contro la chiusura di teatri e cinema nella capitale e per l'accesso universale all'offerta culturale, con il manifesto "*Sin cine y sin ocio no hay ciudad*".

JSF prova a superare la frammentarietà del soggetto a cui vuole appellarsi (i giovani e i precari) costruendo un legame tra la loro condizione sociale (l'assenza di prospettive delle giovani generazioni e di garanzie e opportunità per i precari), caratterizzata appunto da una serie di mancanze che riguardano i supporti materiali essenziali per un'esistenza relativamente sicura, e la dimensione politica generale. L'identità precaria nasce per contrapposizione nei confronti del potere politico ed economico, e si indirizza in primo luogo sugli aspetti legati alla situazione occupazionale: "*We demand the creation of a new contract that attends the needs of youth at the moment they integrate into the labor market. We understand that the right to labor is a correlation of forces in which we are clearly losing. We must revert that*" (JSF, 2011). Ma l'appello alla "generazione precaria", alla generazione del "sin", non è rivolto solo allo specifico settore sociale dei giovani e del precariato, ma alla popolazione nel suo complesso, perché è la popolazione nel suo complesso che diventa, o rischia di diventare, senza lavoro fisso, senza un reddito sufficiente, senza casa, senza pensione, senza sicurezza sociale. Alla radice, questo rischio ha le sue origini nelle distorsioni del sistema democratico: "*Tú votas cada 4 años. La bolsa lo hace todos los días. No hay democracia si gobiernan los mercados*".

La precarietà viene definita come condizione generale: precarietà del lavoro, del salario, delle relazioni sociali e delle reti di mutuo appoggio, della sicurezza sul lavoro, della discriminazione di genere (il discorso di genere in JSF è particolarmente forte), o come debolezza o smantellamento dei servizi pubblici e della protezione sociale (JSF, 2011). Allo stesso modo è plurale il modo in cui viene descritto il "soggetto" precario: disoccupati, lavoratori senza contratto né diritti, intermittenti e interinali, falsi autonomi o autonomi dipenden-

ti, giovani, donne, migranti. Non è più sufficiente chiedere lavoro. Il discorso di JSF rompe molto nettamente il nesso tra occupazione e condizione sociale dignitosa, in particolare elencando le condizioni in cui lavorano i giovani spagnoli: lavori remunerati meno del previsto o addirittura non remunerati; impieghi temporanei privi di accesso alla sicurezza sociale; remunerazione in nero; impieghi di poche ore; iper-lavoro; salari eccessivamente bassi; incertezza sul rinnovo dell'impiego; clima di estrema competizione interna nei luoghi di lavoro; sottomissione e paura (JSF 2011).

In un'etnografia su JSF, Trejo Mendez (2014) evidenzia quanto le condizioni di lavoro appena elencate abbiano influito nel rendere JSF e successivamente il 15-M un riferimento per molti giovani precari spagnoli, che hanno preso parte alle mobilitazioni per poi, in certi casi, diventare attivisti delle organizzazioni che le hanno promosse. Trejo Mendez ha raccolto numerose esperienze come questa, raccontata da un'attivista di JSF che dopo la laurea era andata a vivere all'estero, e che l'emergenza di questi movimenti ha convinto a (provare) a tornare nel proprio paese: *"She sent CVs and was looking for a job for six months. She mentioned on one occasion she was offered a job for 4 euros the hour, having to work 10 hours a day but she had to agree to sign the papers to resign before starting"* (Trejo Mendez, 2014: 31). *"Non ce ne stiamo andando via, ci stanno cacciando"* è uno dei temi su cui più insistentemente lavora JSF e una delle sue campagne più riuscite, specificamente rivolta sia ai giovani spagnoli già emigrati per cercare lavoro, sia a coloro che sono in procinto di farlo o che saranno costretti a farlo. La campagna è stata raccolta e fatta propria in 33 città internazionali in cui sono presenti giovani spagnoli emigrati. L'emigrazione è definita "esilio", e questa stessa nominazione ha avuto un forte impatto tra i giovani che già sono dovuti emigrare, suscitando riconoscimento. Un altro messaggio ricorrente di JSF è: *"Ci state lasciando solo tre opzioni: precarietà, disoccupazione, esilio"*.

JSF ha elaborato una piattaforma che riguarda i temi al centro della sua mobilitazione. Sulla casa: affitto sociale universale, utilizzando i 4 milioni di case sfitte in Spagna; riforma della legge sulla ipoteca, che stabilisca che per gli inquilini sfrattati siano estinti i debiti con le banche, secondo le rivendicazioni già avanzate da movimenti come *V de Vivienda* e PAH. Sul lavoro: aumento dei salari minimi e fissazione di un tetto salariale massimo; riduzione dell'orario di lavoro a 35 ore settimanali e parità di salario; abrogazione della riforma del lavoro del 2010; aumento delle protezioni e delle garanzie per i lavoratori precari. Sulle pensioni: abrogazione della riforma delle pensioni del gennaio 2011; abbassamento dell'età pensionabile. Sull'istruzione: ritiro dei tagli all'istruzione effettuati nel triennio 2008-2011; abbassamento delle tasse universitarie; rifiu-

to del modello di istruzione “elitista” che prevede la progressiva affermazione di due distinti sistemi universitari, uno riservato ai più abbienti e uno ai meno abbienti. Sulla distribuzione della ricchezza: riforma fiscale che innalzi le aliquote ai ceti più abbienti e alle imprese e le abbassi ai ceti meno abbienti; introduzione di una tassa sui flussi di capitale. È interessante notare, ma ci torneremo alla fine del paragrafo, che queste proposte saranno integrate nel programma presentato alle elezioni europee del 2014 da *Podemos*.

L'appello di JSF ai giovani e ai precari (e, come detto, attraverso di essi a tutti i settori della società spagnola in difficoltà), e il discorso che lo sostiene, è costituito prevalentemente da due aspetti. Da un lato, c'è un immaginario “meritocratico”: una gioventù preparata, che meriterebbe di progredire socialmente, vede bloccate le sue possibilità di futuro. Dall'altra, proprio l'idea di questo blocco e il fatto di denunciarlo da una prospettiva generazionale, facilitano l'identificazione di molti giovani con la protesta, con una relativa indipendenza rispetto alle loro precedenti appartenenze ideologiche (Errejon, 2011). Il messaggio è volutamente vago e piuttosto indefinito, ma proprio questa è una delle ragioni della sua efficacia. Vaghe e indefinite sono le polarità che vengono costruite. Da un lato, i giovani e i precari. Il termine gioventù è di per sé un termine che richiama identificazione: nessun attore politico può privarsene, nessuno può associare ad esso valenze negative. Può significare molte cose e molte cose diverse tra loro, e per questo appropriarsene è già una vittoria simbolica. “Questo non è un paese per giovani, la vostra crisi e le vostre politiche ci stanno scacciando dal paese” (JSF, 2013). Dall'altro lato ci sono le élite, il potere, i privilegiati che costruiscono per “la gioventù” un futuro di precarietà: “*Contra la precariedad en las aulas queremos becas y no hipotecas! Salvan los bancos, destruyen la educación*”, “*Telefonica: 5.800 despidos y 450 millones de euros en incentivos para sus directivos. Sus beneficios nuestra crisis*” (JSF, manifesti, 2011).

Il registro polarizzante tra il Noi e il Loro, e il legame di questa polarizzazione con le riforme e gli interventi economico-sociali dei governi spagnoli, con la logica del mercato e con la democrazia è tracciato nettamente: “*No es democrático que las medidas políticas se tomen en nombre de instancias impersonales, como «los mercados», que no tienen cara ni nombre ni rinden cuentas ante nadie, ni tampoco es democrático aceptar que la responsabilidad de la crisis es de todos y que, por tanto, debemos ser sensatos y aceptar los sacrificios*” (JSF, 2011: 84), “*empezaba a dibujarse una línea muy clara. Por un lado, entre «nosotros»: aquellos que sufrimos las durísimas consecuencias de una crisis que no hemos creado y que no encontramos cauces para cambiar el rumbo de las decisiones políticas de los gobiernos; y por otro lado «ellos»: los que se lucran, los banqueros, los especuladores, los gobernantes que han perdido su legitimidad democrática porque no gobiernan para la ciudadanía sino para los mercados*” (Mestre e Aldama, 2011 : 60).

Si può dire che JSF sia una delle premesse del 15-M, non da ultimo per il fatto che la riuscita della sua manifestazione del 7 aprile ha comunicato un'idea di efficacia e di possibilità di azione. JSF diventa un importante polo d'attrazione per nuovi attivisti, partecipa alla piattaforma *Democracia Real Ya* (che lancerà la manifestazione del 15-M) e ha un ruolo attivo sia nel processo che conduce al 15-M sia nel suo sviluppo successivo. Tra il 15-M e JSF c'è una forte similitudine, che riguarda innanzitutto il linguaggio e le forme simboliche: un linguaggio e un insieme di forme espressive da subito concentrate sull'obiettivo di superare le forme tradizionali delle organizzazioni politiche e sociali della sinistra per cercare il consenso di settori sociali più ampi possibile, evitando di insistere sulle appartenenze ideologiche e le identità politiche dei fondatori –pur mantenendo un discorso radicalmente critico nei confronti delle élite politiche ed economiche, del mercato e per certi versi del capitalismo stesso (Taibo, 2012; Castaneda, 2012; Fominaya, 2015)–, e sperimentando pratiche inclusive che non ostacolano, apparendo troppo radicali e minoritarie, né la partecipazione attiva né il consenso dei settori non ancora mobilitati. JSF è stato costituito ed è partecipato prevalentemente da giovani istruiti di classe media (Trejo Mendez, 2014). Tuttavia ha sempre avuto l'obiettivo di costruire un discorso che potesse arrivare anche a chi non ha finito gli studi superiori: *“When we launched the campaign we are not leaving, they are kicking us out, we had a big contradiction, we were talking about being the most educated generation, having master degrees, a career, speaking languages, but that is only one specific youth, leaving another youth out. In that sense we want to do a huge effort which is really important from now on to open and try to reach the other youths”* (attivista JSF, 2013, intervista cit. in Trejo Mendez, 2014: 35).

Tra le principali linee di azione successive al 2011, JSF organizza un Ufficio precario che per circa due ore alla settimana offre assistenza legale a lavoratori precari, attraverso un team legale che può essere raggiunto di persona o costantemente contattato via Internet: *“It comes into existence as a response from organized youth facing the permanent exploitation in which we are supposed to choose between unemployment and precariousness, either you remain unemployed or accept conditions that are far from containing all the rights earned historically, from 8 hours shifts, paid holidays, social security coverage. All the rights that had previously been accomplished with the organization and pressure from the workers”* (attivista JSF, 2013, cit. in Trejo Mendez, 2014: 39). Il team legale di Ufficio precario ha già condotto e vinto alcune cause, prestando gratuitamente i propri servizi. Oltre a questa attività, l'Ufficio offre consulenza legale anche a chi sia interessato ad intraprendere un'attività economica costituendo una cooperativa, nell'ottica di sostenere un circuito di realtà ed esperienze economiche soli-

daristiche, definite da JSF economia sociale o economia alternativa, che a Madrid è già piuttosto ricco. In terzo luogo, la funzione di Ufficio precario è quella di organizzare l'azione collettiva o crearne le condizioni, provando a indebolire le barriere che si frappongono tra il precariato e l'azione collettiva e che rendono altamente difficile e rischiosa l'organizzazione di scioperi e mobilitazioni da parte di questi lavoratori. L'Ufficio sta così cominciando ad occuparsi direttamente di casi di alcune aziende, ponendosi come attore collettivo che contatta le aziende contestando singoli casi o le politiche dell'impresa sul precariato. In particolare, è stata lanciata una campagna che riguarda l'apprendistato e il lavoro interinale. Da questo punto di vista, JSF agisce come la struttura embrionale di un sindacato precario.

In conclusione, JSF si presenta da subito come un attore politico, perché adotta una strategia comunicativa e di azione finalizzata a raggiungere e conquistare il consenso delle *mayorias sociales* e perché partecipa e contribuisce a costruire vaste reti e alleanze sociali con altri gruppi e organizzazioni (all'inizio con i sindacati, poi con le altre organizzazioni che danno vita al 15-M, poi con i successivi movimenti e mobilitazioni spagnoli, come le *Mareas*). Una conferma della immediata e originaria politicità di JSF è il fatto che diversi dei suoi fondatori hanno contribuito alla fondazione del partito politico *Podemos*, del quale alcuni di essi sono attualmente dirigenti, anche grazie alla reciproca conoscenza e frequentazione e alla comune militanza politica tra gli studenti di JSF e i professori che hanno fondato *Podemos*, negli atenei madrileni e in particolare alla Complutense. D'altra parte, come già accennato, le retoriche di denuncia sociale e gli impianti rivendicativi di movimenti come V de Vivienda, le mobilitazioni studentesche del 2008, la PAH, JSF, il 15-M e di *Podemos* sono altamente contigui tra loro: *VdV*, movimenti contro il processo di Bologna e PAH sono stati fonti di ispirazione per JSF; JSF ha contribuito a costruire il 15-M, e anche per gli *Indignados* l'eredità e il patrimonio di esperienze delle precedenti mobilitazioni hanno costituito un importante terreno di preparazione; *Podemos* non sarebbe nato senza queste precedenti esperienze di mobilitazione sociale, da cui ha tratto ispirazione organizzativamente, programmaticamente e nelle scelte comunicative. Va aggiunto che JSF è stata nel 2015 parte della coalizione di "unità popolare" che ha costruito l'esperienza elettorale di "Ahora Madrid", risultata poi vincitrice alle elezioni amministrative⁹. Questa è la differenza principale tra JSF e i movimenti precari italiani, che hanno invece praticato poco il piano del tentativo egemonico (restando fortemente

⁹ Rita Maestre, una delle fondatrici prima di JSF e poi di *Podemos*, è attualmente portavoce del nuovo governo della città di Madrid guidato da Manuela Carmena.

legati a una specifica tradizionale politica e intellettuale della sinistra alternativa italiana, quella del post-operaismo), che hanno parlato soprattutto (e quasi esclusivamente) ai precari, che hanno lavorato meno di JSF alla costruzione di alleanze con altri movimenti sociali e che hanno evitato di confrontarsi direttamente con la dimensione politica.

4. LO SPAZIO POLITICO DELLA PRECARIETÀ

Nei precedenti paragrafi abbiamo ricostruito il discorso sulla precarietà promosso dai movimenti sociali in Italia e in Spagna, concentrandoci in particolare sui rapporti dei movimenti con la politica e gli altri attori organizzati (sindacati, proteste su altri temi), e sulla loro auto-rappresentazione. In questo paragrafo mettiamo in relazione le esperienze dei due paesi, per mostrarne similitudini e differenze, ed elaboriamo una riflessione più ampia sullo spazio che la precarietà trova nella politica dei due contesti presi in esame.

Le mobilitazioni intorno alla precarietà in Italia si muovono su diversi piani, coinvolgono vari soggetti e diverse modalità di azione. In una prima fase, fino alla metà degli anni 2000, si assiste alla nascita e alla strutturazione di soggetti e reti che affrontano il tema della flessibilità lavorativa e della frammentazione del lavoro: da un lato i sindacati confederali cercano di aggiornare le proprie modalità di azione per includere forme contrattuali atipiche, pur con scarsi risultati, dall'altro all'interno della politica dal basso diverse realtà organizzano le prime *May Day Parade* e costruiscono una serie di riflessioni utilizzando la categoria di 'precarietà'. In una seconda fase, tra la seconda metà degli anni 2000 ed oggi, la categoria di precarietà sembra data per acquisita, almeno nel variegato mondo dei movimenti. Allo stesso tempo, preso atto delle difficoltà di agire una politica sindacale classica, si sviluppano molteplici forme di attivismo. La seconda fase è caratterizzata, dunque, dalla diffusione dell'uso del termine precarietà al di fuori degli ambienti in cui è stato elaborato, da un massiccio utilizzo del 'diritto' del lavoro come arma di azione e da una presa di consapevolezza della difficoltà di agire per grandi numeri. Nella terza fase, la condizione di precarietà diventa un riferimento comune a diversi lavoratori in lotta e, più in generale, a esperienze di mobilitazione in senso ampio, nonché un termine legittimato e diffuso nella sfera pubblica e politica. Tuttavia, è proprio in questa terza fase che la possibilità di costruire una 'soggettività precaria' mostra le difficoltà empiriche, e allo stesso tempo la capacità di declinarsi in misura variabile a connettere un insieme estremamente variegato di soggetti e di esperienze. Le mobilitazioni in Spagna si sviluppano lungo una scansione temporale simile a quella italiana, ma il tema della precarietà diventa centrale solo all'indomani della crisi economica e, soprattutto, a partire dal 2011, gra-

zie all'azione di JSF. In un primo periodo, tra il 2000 e il 2004, le mobilitazioni sono soprattutto legate al movimento per una giustizia globale. Negli anni tra il 2004 e il 2011 le mobilitazioni sociali entrano in una fase di latenza mediatica e di attivismo sul territorio, che costituisce il terreno fertile e la rete iniziale dalla quale si svilupperanno le mobilitazioni del 15M e di JSF. È soprattutto all'interno di queste più ampie mobilitazioni che il tema della precarietà si afferma. In particolare, le mobilitazioni intorno alla precarietà in Spagna sono soprattutto connesse al tema della casa, della crisi economica e dell'assenza di prospettive, e ad una disaffezione verticale verso la politica istituzionale.

In entrambi i casi, le componenti principali dei movimenti contro la precarietà sono le giovani generazioni che riconoscono in una stessa categoria di 'precarietà' la similitudine delle proprie condizioni di vita, delle quasi assenti prospettive lavorative, e di un'evanescente sicurezza economica. In entrambi i casi, la precarietà a cui si fa riferimento non è circoscrivibile all'ambito lavorativo, bensì riguarda l'esistenza in una prospettiva più ampia – in Italia si parla di esistenza precaria, in Spagna si fa riferimento all'esilio dei giovani privi di prospettive.

Le differenze si situano soprattutto sul piano dell'auto-rappresentazione e dell'azione strategica dei movimenti. Gli attivisti spagnoli si definiscono a partire da un'assenza, "senza": senza futuro, senza casa, senza prospettive, senza lavoro. Al contrario, le mobilitazioni italiane parlano di 'soggettività precaria', puntando sulle identità plurali, sulla molteplicità delle capacità di individui che vivono in un perenne equilibrismo e, soprattutto, scelgono consapevolmente di rifiutare la retorica della vittima. Il discorso precario, in Italia, è un discorso che cerca di rovesciare la prospettiva. Inoltre, soprattutto nell'ultima fase, assume cruciale importanza il discorso sulla precarizzazione –intergenerazionale– delle condizioni di vita. Dal punto di vista dell'azione strategica, entrambi i paesi si confrontano con un diffuso sentimento di sfiducia verso la politica istituzionale e le rappresentanze organizzate. Mentre, però, in Italia l'auto-rappresentanza si sviluppa soprattutto sul piano sindacale, in Spagna la mobilitazione è eminentemente politica e dà luogo ad una serie di esperimenti di attivismo e mobilitazione non paragonabili alla situazione italiana. In altre parole, pur usando lo stesso termine di precarietà, in Spagna la mobilitazione sembra svilupparsi su un piano politico e generazionale, mentre in Italia si tratta di un attivismo che affonda le sue radici nel movimento dei lavoratori e nell'ambizione di una politica di classe.

Le differenti declinazioni della categoria ci dicono qualcosa anche sulle diverse opportunità politiche e discorsive dei movimenti nei due paesi presi in esame. Lo spazio politico per un movimento contro la precarietà sembra più

ampio in Spagna, dove il movimento si è saldato con una protesta generazionale ad ampio raggio. Tuttavia, è in Italia che il discorso sulla precarietà appare più radicato e capace di offrire un'elaborazione politica specifica, che si articola soprattutto sul piano dei diritti, peraltro diffusa al di fuori del contesto nazionale e capace di offrire un punto di riferimento teorico anche per i movimenti in Spagna.

In Spagna i movimenti contro la precarietà sono riusciti da un lato a raggiungere visibilità e consenso e dall'altro a contribuire alla nascita di un grande movimento sociale come il 15-M –cui hanno partecipato in diverse forme, si stima (Antenas, 2015), circa 8 milioni di persone–, che ha costituito a sua volta la principale pre-condizione per la costruzione di un nuovo partito politico (*Podemos*). In Spagna quindi i movimenti come JSF e 15-M si collocano in uno spazio *originariamente* politico. In Italia, invece, tutto ciò non è (finora) avvenuto. Per quali ragioni? In Spagna l'esperimento di JSF, e poi quello del 15-M, assumono il carattere di un *nuovo inizio* per i movimenti, dell'avvio di un nuovo ciclo politico e sociale, costruito anche sulla base di un'analisi dei precedenti fallimenti o delle precedenti debolezze dei movimenti. Identità inclusive e repertori e scelte comunicative innovativi sono più facilmente riscontrabili nei movimenti nelle fasi iniziali di un ciclo di mobilitazione (Tarrow, 1989). Al momento della costituzione di JSF, lo spazio dei movimenti sociali spagnoli non è uno spazio deserto, ma è meno denso, abitato, e strutturato di quello italiano, caratterizzato dalla presenza di un numero elevato di organizzazioni di movimento sociale, in alcuni casi attive da diverso tempo e dotate di identità politiche radicate. In un tale contesto, per i movimenti spagnoli il tentativo di elaborare linguaggi e messaggi innovativi dotandosi di identità ampie, capaci di coinvolgere o raggiungere una base sociale eterogenea, può essere più facilmente concepito e realizzato. Come nota Zamponi (2012), nel momento in cui in Spagna JSF e 15-M avviano un nuovo ciclo di mobilitazione, in Italia il ciclo di mobilitazione anti-austerità è già stato avviato da tre anni ed è in una fase di declino. È nel 2008 e nel 2010, infatti, che in Italia si assiste a due ondate di mobilitazione, prima agite prevalentemente dagli studenti e poi dai ricercatori, contro la Riforma dell'Università, che assumono i tratti di una più generale mobilitazione contro gli effetti della crisi economica sulle generazioni più giovani e contro le politiche di austerità (Caruso et al., 2010). Il movimento di studenti (e non solo) che ha dato vita a tali mobilitazioni, a differenza dei movimenti studenteschi precedenti, aveva in sé le potenzialità per una mobilitazione più generale che, tuttavia, non si è mai compiuta (si veda Piazza, 2014). Quando, nell'Ottobre 2011, i movimenti italiani provano a costruire una

mobilizzazione generale affine a quella del 15-M (lanciando a Roma un corteo nazionale e una *acampada* che non avrà luogo, in conseguenza di quanto avviene nel corteo), il tentativo fallisce: le divisioni interne ai gruppi organizzatori, le forti differenze nelle pratiche di piazza e nelle identità politiche che costituiscono il corteo e la forte repressione delle forze dell'ordine rendono impossibile la realizzazione dell'*acampada* e ogni successivo tentativo di lanciare mobilitazioni di questo tipo. Questi elementi –forte politicizzazione delle organizzazioni di movimento, radicalità e scarsa inclusività delle pratiche, ricerca di visibilità da parte delle singole organizzazioni, a scapito della costruzione di una più generale identità anti-austerità, competizione tra le diverse anime della protesta per assumerne la guida politica– sono tipiche proprio delle fasi calanti dei cicli di mobilitazione, e sono tra le cause principali del fallimento del movimento *anti-austerità* italiano (Zamponi. 2012), all'interno del quale il tema della precarietà avrebbe potuto giocare un ruolo centrale. Le organizzazioni che in Italia sono state protagoniste della costruzione di campagne di protesta sulla precarietà, sono state, nel ciclo di protesta italiano che va dal 2008 al 2011, in primo piano, ma lo sono state, contrariamente a organizzazioni come JSF, proprio nella forma che abbiamo appena descritto: competizione con altri gruppi, tentativo costante di assumere l'egemonia della protesta, promozione o tolleranza verso forme di mobilitazione (come avvenuto a Roma nell'Ottobre 2011) poco inclusive. Questa area –l'area di San precario– non ha, tra l'altro, mostrato tali caratteristiche solo nella fase declinante del ciclo di protesta 2008-2011, ma anche negli anni precedenti, seppure in forme e con intensità diverse a seconda della fasi temporali e delle aree geografiche e in relazione alla diversa disponibilità di soggetti politici istituzionali ad accogliere il discorso sulla precarietà come elemento centrale della protesta. Di fronte ad una generale chiusura dei partiti politici tradizionali verso il tema della precarietà, l'area dei movimenti ad essa legati ha provato a strutturare un'interlocuzione con un nuovo soggetto politico, il Movimento 5 Stelle, che ha in effetti fatto proprie, pur modificandole, alcune delle istanze (come il reddito di cittadinanza). E tuttavia il M5S, strutturatosi intorno alla figura carismatica di Beppe Grillo, propone un discorso di politica dal basso con forti venature populiste - distanti dalle culture politiche di movimento e incapace di trasporre sul piano politico un effettivo ed efficace discorso sulla precarietà.

Questi elementi hanno ostacolato sia la capacità del tema della precarietà di assumere centralità nel dibattito politico italiano, sia l'efficacia delle mobilitazioni, sia infine la capacità di questi attori di contribuire ad aprire un fronte di mobilitazione potenzialmente maggioritario nell'opinione pubblica.

BIBLIOGRAFIA

- Accornero, A. (2001). "La «società dei lavori»", in *Sociologia del lavoro*. 80: 49-56.
- Accornero, A. (2006). *San Precario lavora per noi*. Milano: Rizzoli.
- Addabbo, T. e Borghi, V. (2001). *Riconoscere il lavoro. Una ricerca sulle lavoratrici con contratti di collaborazione*. Milano: FrancoAngeli.
- Antentas, J. (2015). "Spain: the indignados rebellion of 2011 in perspective". *Labor History*, 56 (2): 136-160.
- Arienzo, A. (2012). "The Italian Job - Singolarità precarie tra rifiuto della rappresentanza e strategie di riconoscimento". In Armano, E. e Murgia, A., vol. I, cit.: 239-253.
- Armano, E. e Murgia, A. (a cura di, 2012a). *Mappe della precarietà, vol. I, Spazi, rappresentazioni, esperienze e critica delle politiche del lavoro che cambia*. Odoja: I Libri di Emil
- Armano, E. e Murgia, A. (a cura di, 2012b). *Mappe della precarietà, vol. II, Knowledge workers, creatività, saperi e dispositivi di soggettivazione*. Odoja: I Libri di Emil.
- Armano, E. e Murgia, A. (a cura di, 2014). *Generazione precaria. Nuovi lavori e processi di soggettivazione*. Odoja: I Libri di Emil.
- Ballarino, G. (2005). "Strumenti nuovi per un lavoro vecchio. Il sindacato italiano e la rappresentanza dei lavoratori atipici". *Sociologia del lavoro*, 97: 174-190.
- Ballarino, G. e Pedersini, R. (2005). "La rappresentanza degli outsiders: in Italia, in Europa", *Quaderni di Rassegna Sindacale*, 1: 161-180.
- Bascetta, M., a cura di (2015). *Economia politica della promessa*. Roma: manifestolibri.
- Beck, U. (2000). *Il lavoro nell'epoca della fine del lavoro. Tramonto delle sicurezze e nuovo impegno civile*. Torino: Einaudi
- Berton, F., Richiardi, M. e Sacchi S. (2009). *Flex-insecurity. Perché in Italia la flessibilità diventa precarietà*. Bologna: Il Mulino
- Bologna, S., Fumagalli, A. (1997). *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del postfordismo in Italia*. Milano, Feltrinelli
- Borghi, V. (2012), 'Gli spazi del lavoro nel capitalismo reticolare: note per una cartografia critica delle trasformazioni', In E. Armano e A. Murgia, vol. I, cit. : 21-37.
- Bourdieu, P. (1998). « La précarité est aujourd'hui partout ». In P. Bourdieu, *Contre-feux*, Paris, Liber-Raison d'agir.
- Bruni, A. e Murgia, A. (2007). "Atipici o flessibili? San Precario salvaci tu!". *Sociologia del lavoro* 105: 64-75.
- Bruni, A., e Selmi, G. (2010). "Da San Precario a Wonder Queer: rappresentazioni di genere nell'attivismo precario italiano". *Studi Culturali*, 7(3): 1-19.
- Caruso, L., Giorgi, A., Mattoni, A. e Piazza, G. (2010). *Alla ricerca dell'Onda. I nuovi conflitti nell'istruzione superiore*. Milano: FrancoAngeli.
- Castañeda, E., (2012). "The Indignados of Spain: A Precedent to Occupy Wall Street". *Social Movement Studies: Journal of Social, Cultural and Political Protest*, 11(3-4): 309-319.
- Castel, R. (1995). *La métamorphose de la question sociale*. Paris. Fayard.

- Chabanet, D. e Faniel, J. (2012). *The Mobilization of the Unemployed in Europe*. Londres: Palgrave McMillan.
- Chicchi, F. e Leonardi, E. (a cura di, 2011), *Lavoro in frantumi. Condizione precaria, nuovi conflitti e regime neoliberista*. Verona: Ombre Corte
- Choi, H.-L. e Mattoni, A. (2010). "The Contentious Field of Precarious Work in Italy: Political Actors, Strategies and Coalitions". *WorkingUSA: The Journal of Labor and Society*, 13: 213–243.
- Cultural Workers Organize (2013). "Messages of Rupture": An Interview with Emanuele Braga on the MACAO Occupation in Milan". *Scapegoat: Landscape, Architecture, Political Economy* 04, 179-187.
- della Porta, D., Caiani, M. (2009). *Social Movements and Europeanization*. Oxford: Oxford University Press.
- Deranty, J.F. (2008). "Work and the precarisation of existence". *European journal of social theory* 11(4): 443-463.
- Di Nicola, P. (2012). "Precarity". In Armano e Murgia, vol. I, cit.: 199-220.
- Errejon, I., (2011). "Algo habrán hecho bien. Una juventud «sin futuro» pero con estilo, in Juventud Sin Futuro". In *Juventud Sin Futuro*. Barcelona: Icaria.
- Firouzi Tabar, O.; Giorgi, A.; Mattoni A. e Peroni, C. (2012) "Saperi Precari. Appunti da un'inchiesta sulla precarietà nelle università italiane". In E. Armano and A. Murgia, vol. II, cit.: 161-176
- Flesher Fominaya, C. (2015). "Debunking Spontaneity: Spain's 15-M Indignados as Autonomous Movement". *Social Movement Studies: Journal of Social, Cultural and Political Protest*. 14(2): 142-163.
- Galetto, M. (2010). "Italy: Unions' strategies to recruit new groups of workers". *European Industrial Relations Observatory on-line*: http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0901028S/it0901029q_it.htm.
- Giorgi, A. (2014). "Le mobilitazioni dei lavoratori dell'arte e dello spettacolo", in L. Alteri e L. Raffini (a cura di). *La Nuova Politica*, Napoli: EdiSes: 110-135.
- Giugni, M. (2008). "Welfare States, Political Opportunities, and the Mobilization of the Unemployed: A Cross-National Analysis". *Mobilization*, 13(3): 297-310.
- Giugni, M. (2010). *The Contentious Politics of Unemployment in Europe: Welfare States and Political Opportunities*. Londra: Palgrave McMillan.
- Hartmann, M. e Honneth, A. (2006). "Paradoxes of capitalism". *Constellations*, 13(1): 41-58.
- Juventud Sin Futuro (2011). *Juventud Sin Futuro*. Barcelona: Icaria.
- Maestre, R. e Aldama, C. (2011). "Sin miedo". in *Juventud Sin Futuro, Juventud Sin Futuro*. Barcelona: Icaria.
- Maestripietri, L. (2012). "La condizione precaria della consulenza", in Armano. E. e Murgia. A., vol. I cit.: 147-163
- Magatti, M. e Fullin, G. (a cura di, 2002). *Percorsi di lavoro flessibile. Un'indagine sui lavoratori interinali e collaboratori coordinati e continuativi in Lombardia*. Roma: Carocci.

- Mattoni, A. (2008). "Serpica Naro and the Others. The Media Sociali Experience in Italian Struggles Against Precarity". *PORTAL Journal of Multidisciplinary International Studies*, 5(2).
- Mattoni, A. e Doerr, N. (2007). "Images within the precarity movement in Italy". *Feminist Review* 87: 130–135
- Mattoni, A. e Vogiatzoglou, M. (2014). "Prima e dopo la crisi. L'evoluzione delle mobilitazioni dei lavoratori precari in Italia e Grecia". *Sociologia del Lavoro*, 136:260-275.
- Murgia, A. (2010). *Dalla precarietà lavorativa alla precarietà sociale. Biografie in transito tra lavoro e non lavoro*. Bologna, Odoja.
- Murgia, A. e Poggio, B. (2014). 'Experiences of precariousness by highly-skilled young people in Italy, Spain and the UK'. In L. Antonucci; M. Hamilton; S. Roberts (a cura di). *Young People and Social Policy in Europe: Dealing with risk, inequality and precariousness in times of crisis*. London: Palgrave.
- Murgia, A. e Selmi, G. (2012). "Inspire and Conspire: Italian precarious workers between self-organization and self-advocacy". *Interface*, 4 (2): 181 – 196.
- Piazza, G. (2014). "Non solo studenti: le ondate di protesta nelle scuole e nelle università". In L. Alteri e L. Raffini (a cura di). *La Nuova Politica. Mobilitazioni, movimenti e conflitti in Italia*. Napoli: Edises: 51-70.
- Reiss, M. e Perry, M. (2011). *Unemployment and Protest: New Perspectives on Two Centuries of Contention*, Oxford: Oxford University Press.
- Rizza, R. (2012). "Il 'discorso' delle politiche di attivazione e della de-regolazione del mercato del lavoro". In Armano, E. e Murgia, A., vol I, cit.: 183-198.
- Romanos, E. (2011), "Epílogo: Retos emergentes, debates recientes y los movimientos sociales en España". In della Porta, D. e Diani, M., *Los movimientos sociales*. Madrid: Cis.
- Sacconi, M. e Tiraboschi, M. (2006). *Un futuro da precari? Il lavoro dei giovani tra rassegnazione e opportunità*. Milano: Mondadori.
- Samek, L.M. e Semenza R. (2008). "The Italian Case: From Employment Regulation to welfare Reforms?". *Social Policy & Administration*, 42(2): 160-176.
- Sennett, R. (1999). *Luomo flessibile. Le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*. Milano, Feltrinelli
- Standing, G. (2011). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Bloomsbury.
- Taibo, C. (2012). "The Spanish indignados: A movement with two souls". *European Urban and Regional Studies*. 20(1): 155–158.
- Tarrow, S. (1989). *Democracy and Disorder: Protest and Politics in Italy, 1965–1975*. Oxford/New York: Oxford University Press.
- Trejo Mendez, P. (2014). *Juventud Sin Futuro Subjective experiences of Spanish youth: resistance and organization in the context of economic crisis*. International Institute of Social Studies, Working paper, n. 581.
- Verdolini, V. (2011). "Conoscenza senza coscienza? I paradossi del cognitariato nel contesto italiano". *Sociologia del Diritto*. 3: 161-165.

Zamponi, L. (2012). "Why don't Italians Occupy?" Hypotheses on a Failed Mobilisation". *Social Movement Studies: Journal of Social, Cultural and Political Protest*, 11(3-4): 416-426.

LORIS CARUSO è assegnista di ricerca al Dipartimento di Sociologia e Ricerca sociale dell'Università Milano-Bicocca. Si occupa di movimenti sociali e partecipazione, conflitti di lavoro e teoria politica. Tra le sue pubblicazioni, *Il territorio della politica. La nuova partecipazione di massa nei movimenti NoTav e NoDalMolin*, Franco Angeli, 2010; Caruso L. (a cura di) *Precarietà e lavoro della conoscenza. Analisi, esperienze, conflitti*, Edizioni Conoscenza, Roma, 2012; Caruso L., Giorgi A., Mattoni A., Piazza G. (a cura di), *Alla ricerca dell'Onda. I nuovi conflitti nell'istruzione superiore*, Franco Angeli, 2010; *Gramsci e la politica contemporanea. Azione collettiva, fasi di transizione e crisi della modernità nei "Quaderni del carcere"*, «Filosofia Politica», 2/2012.

ALBERTA GIORGI è ricercatrice post-doc presso il Centro de Estudos Sociais dell'Università di Coimbra e collabora con i team di ricerca GRASSROOTSMOBILISE e SYMBIOS. I suoi interessi di ricerca includono i rapporti tra religione e politica, movimenti sociali e partecipazione politica. Tra le sue recenti pubblicazioni, *Communion and liberation: a Catholic movement in a multilevel governance perspective* (Religion, State, and Society, 2015) con Emanuele Polizzi; *European Culture Wars and the Italian Case: Which Side Are You On?* (Routledge 2015) con Luca Ozzano.

Recibido: 29/05/2015

Aceptado: 29/06/2015

**CRISIS, PRECARIEDAD Y DESIGUALDAD DE
GÉNERO EN ESPAÑA Y EN ITALIA**
**CRISIS, PRECARIOUSNESS AND GENDER INEQUALITY
IN SPAIN AND ITALY**

Mercedes Alcañiz.

Universitat Jaume I de Castellón, España
moscardo@uji.es

Resumen

La crisis de 2008 ha precarizado el mercado laboral de España e Italia, mediante medidas de flexibilización así como reduciendo las políticas de cuidado y ayudas familiares. El objetivo del presente artículo se centra en comparar a las mujeres italianas y españolas desde la perspectiva de la precariedad y la desigualdad, mediante la utilización de datos secundarios obtenidos de fuentes oficiales europeas y estatales. Los resultados manifiestan diferencias entre las mujeres españolas y las italianas basadas por una parte, en la estructura económica y laboral existente en cada uno de los estados y por otra, en la mayor o menor presencia de las relaciones de género tradicionales.

Palabras clave: crisis; precariedad; flexibilización; desigualdad; relaciones de género.

Abstract

The financial crisis of 2008 has led to a precarious labour market in Spain and Italy, the result of measures that have increased the flexibility of work conditions in each country and reduced the number of policies that foster welfare and aid for families. This article will compare Italian and Spanish women by focusing on insecurity and inequality, using secondary data obtained from official European and government sources. The results show differences between Italian and Spanish women, which are based on the financial and labour structure of these countries on the one hand, and the extent to which each country exhibits traditional gender relations on the other.

Key Words: crisis; precariousness; relaxation; inequality; gender relations

Extended abstract

Both Spain and Italy are member states of the European Union, countries which according to Gosta Esping-Andersen (2000) represent the Mediterranean model of welfare states characterised by scarce public spending, family-oriented culture and lower female employment rates compared to the European Union average (Eurostat, 2015). These special characteristics mean that the family has a significant presence vis-à-vis the state in the resolution of care-related issues and there is a greater persistence of the traditional gender roles in the division of labour in which men are the breadwinners and women take on the role of carers.

In this current climate of financial downturn, which began in 2008, the governments of both countries have passed labour deregulation laws that support greater flexibility in work hours and laws that help to foster a better work-life balance in an effort to meet the European objective of increasing the participation of women in the work force. In this landscape of recession and job destruction, we ask the following questions: Despite their progressive entry in the paid workforce at the end of the twentieth century, have women been more affected than men by the precariousness caused by labour deregulation? Have Spanish and Italian women felt the impact of the financial crisis to the same degree?

The general objective of this article is to conduct a comparative analysis of the status of Italian and Spanish women in the current economic climate. This objective in turn includes two more specific objectives: the first being to examine the female work force of both countries with a focus on precariousness, and the second will analyse the status of women and men vis-à-vis gender roles through the lens of inequality.

Our historical and analytical frame of reference will include three explicative variables: the first is related to the economic and labour structure, the second referring to relations of equality between genders and the third will account for the welfare state and its presence in the country in question.

Our research methodology will involve the analysis of documentary material containing secondary data obtained from official statistical sources. Since the objective of the study is to compare two countries, the authors decided to use European data, even though on occasion we have made use of Spanish sources such as the Spanish Statistical Office (INE) or the Italian National Institute of Statistics (ISTAT), as indicated in the article itself. Some of the principal data sources used in this study include: Eurostat (Statistical Office of the European Union), Hetus (Harmonised Europe Time Use Survey), the ISCO-88 (International Standard Classification of Occupations) of 1 and 2 digits, Eurofound (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions).

The results obtained from the study allude to the existence of differences between Spanish and Italian women. It was found that Spanish women attest to experiencing greater precariousness despite having a higher rate of employment. Precariousness is revealed in the following seven aspects, which are

further explained in the text: 1. Unemployment. If unemployment is thought to be the best indicator of precariousness, the unemployment rate among women in Spain is more than 10 percentage points above its Italian counterpart and fifteen percentage points above the European average. 2. As a result of the greater flexibility in hiring conditions of the labour market, we have seen an increase in the amount of part-time employment in Italy and Spain. This gives rise to segmentation in the labour market between full-time male and female workers and part-time male and female workers and between men and women in general. As indicated by the obtained data, part-time work is largely carried out by women. 3. The type of employment contract –permanent or temporary– is another cause of segmentation between male and female workers. The share of temporary employment stands at 24.2% in Spain, whereas in Italy, this figure stands at 14.2%. This instability in the labour market gives rise to precariousness as it generates uncertainty among workers and makes it impossible for them to plan for the future. 4. As part of the analysis of the occupation classification carried out by ISCO-88, the list of occupations have been grouped together according to male-dominated, female dominated and mixed occupations. The obtained data indicate that a greater proportion of Spanish women work in female-dominated occupations than in Italy, occupations which are characterised by lower wages and which are under appreciated. A greater proportion of Italian women work in the mixed category of occupations. In both cases, the proportion of women that occupy male-dominated jobs is low. Segregation according to occupation is even more marked in the case of women who work part-time: in Spain, greater precariousness is observed, since 86% of women working part-time do so in occupations that are female-dominated, leading to conditions of greater precariousness. 5. Since the beginning of the financial recession, the salary gap between men and women has widened in Italy (7.3%) and in Spain (19.3%) (Eurostat, 2015) due to the decrease in salaries and the increase in part-time work among women. 6. Continued gap between men and women in terms of who takes on the role of carer in the family. Women continue to be the carers in the family, as dictated by tradition and their reduced presence in the workforce. The analysis of the use of time shows that Spanish women devote more time to paid-for work, and that Italian women devote more of their time to domestic activity and to their work as caregivers. 7. Women in both countries make use of work-life balance measures, which confirms that achieving this balance is not a gender-related issue but one that strictly affects women. To summarise, the presence of Spanish women in the workforce is higher than for Italian women and their entry has been faster and more progressive. However, their working conditions, especially since the onset of the financial downturn, have become more precarious as indicated in the analysis of the various indicators under study. If we bear in mind the fact that Spain and Italy share systems of gender relations and enjoy similar welfare state systems, we believe that the differences between these two countries can be explained by their economic and labour structures.

INTRODUCCIÓN

España e Italia son dos estados miembros de la Unión Europea¹ descritos por Gosta Esping-Andersen (2000) como estados de bienestar mediterráneo, caracterizados por un escaso gasto público, por su familiarismo y por su menor tasa de empleo femenino comparado con la media europea (Eurostat, 2015). Particularidades que implican una mayor presencia de la familia en la solución de los problemas de cuidado y una mayor persistencia del modelo tradicional de división sexual del trabajo, definido por un varón proveedor y una mujer cuidadora, el cual ubica a las mujeres en posiciones de desigualdad respecto de los hombres pese a la inclusión del principio de igualdad en sus respectivas constituciones² pero que no impide que ambos países tengan los índices de fecundidad más bajos de la Unión Europea: 1,27 hijos/as por mujer en el caso español y 1,43 en Italia, en el año 2013 pese a su fuerte tradición católica (Eurostat, 2015).

Las diferencias, a nivel macro a grandes rasgos, entre España e Italia aluden a dos temas. El primero se refiere al diferente momento histórico en su incorporación a la democracia: España accedió a la democracia treinta años después que lo hiciera Italia. Durante esos años, España sufrió una dictadura que no contemplaba la igualdad entre los géneros³ mientras que Italia, finalizada la Segunda Guerra Mundial, formó parte de la Comunidad Económica Europea desde su creación, siendo su Constitución de 1947⁴ adecuada a los principios democráticos e igualitarios. El segundo tema es económico, Italia ha tenido una industrialización⁵ previa a la española y cuenta con mayores relaciones con las economías centro-europeas. Su PIB es superior al español⁶ y su estructura económica, en lo referido al sector servicios presenta una mayor cualificación y especialización, mientras que la economía española ha tenido una industrialización más tardía y un sector servicios basado fundamentalmente en el turismo y donde la construcción ha sido, durante años, el motor económico (García Delgado, 2003; Velarde Fuentes, 2009; Comin y Hernández, 2013).

¹ Italia desde 1957 y España desde 1986.

² El artículo 14 de la Constitución Española de 1978 proclama la igualdad entre los sexos. En Italia, el Art 3 de la Constitución de 1947.

³ Con posterioridad a la muerte de Franco en 1975, España aprobó la Constitución de 1978 incluyendo el reconocimiento de la Igualdad entre los géneros en el Art 14 e introdujo políticas de igualdad para acelerar el proceso de cambio de las mujeres españolas de acuerdo con el Art 9.

⁴ Art 37 de la Constitución Italiana de 1947.

⁵ En las regiones del Norte, la Lombardía y el Piamonte.

⁶ En 2014, El PIB italiano fue de 1.616.048 mil millones. El español de 1.058.469 mil millones. El PIB per cápita se sitúa en 2014 en 22.600 euros en Italia y 22.780 euros en España.

La crisis de 2008⁷ afectó a ambos países pero su impacto ha sido mayor en España por las particularidades de su estructura económica⁸. Tanto Italia como España redujeron su estado del bienestar, siguiendo las indicaciones del denominado Consenso de Washington (1989)⁹ en el que se aludía a la fórmula de «más mercado y menos estado» y aplicaron los principios neo-liberales de flexibilidad y reformas en el mercado laboral¹⁰, hecho que ha llevado a una mayor precarización de los y las trabajadoras. La reducción del Estado de Bienestar ha disminuido todas las partidas de gasto público¹¹, sustancialmente las políticas de cuidado y de la familia, trasladándose a las familias o al sector privado¹² tareas que antes se encargaba el estado (Esping-Andersen, 2010; Bettio, et al, 2013; Pavolini, 2014; Rodríguez Cabrero, 2010 y 2014).

En este contexto de crisis económica, de austeridad y de reducción del estado de bienestar (Castaño, 2015), nos preguntamos si, pese a la incorporación progresiva de las mujeres al empleo remunerado, dicho acceso se ha producido en condiciones más precarias que para los hombres, así como, si el impacto generado por la crisis ha sido similar para las mujeres de España y de Italia.

El objetivo general del presente artículo consiste en realizar un análisis comparativo de la situación de las mujeres españolas y las mujeres italianas en el actual contexto de crisis. Este objetivo general incluye a su vez, dos objetivos específicos: el primero examina el mercado laboral femenino en ambos estados desde la perspectiva de la precariedad y el segundo, analiza la posición de mujeres y hombres en las relaciones de género desde la perspectiva de la desigualdad de género.

El texto lo presentamos de la siguiente manera: en primer lugar se expone una breve referencia, desde un punto de vista histórico y analítico, sobre

⁷ Denominada también como Gran Recesión.

⁸ Dependiente de la influencia externa de la crisis financiera mundial. Exagerado peso del sector de la construcción en el PIB y la burbuja inmobiliaria, fuerte endeudamiento acumulado por familias y empresas y la mediana productividad y competitividad española debido al limitado I+D+i y al relativo bajo uso de tecnología punta en comparación con otros países avanzados.

⁹ El término Consenso de Washington fue acuñado por John Williamson, economista del Institut for International Economics.

¹⁰ Ley 3/2012 de 6 de julio, de medidas urgentes para la Reforma del Mercado laboral (España). Ley 92/2012 (Reforma Fornero) y Ley de Bases de Reforma del Mercado de Trabajo (2014)(Italia).

¹¹ El gasto público en Italia representa el 51% del PIB y en España el 43,6%. Las pensiones de jubilación se han mantenido en los dos países.

¹² Es importante señalar que en los dos países hay un importante número de mujeres inmigrantes encargadas de cuidar a niños/niñas y persona mayores. A este hecho lo ha denominado Arlie Rochtchild como «las cadenas mundiales de cuidado» (2001). Se sustituye a una mujer por otra.

los aspectos que atañen a los cambios en las relaciones económicas y laborales y sus consecuencias en las relaciones de género en el marco actual de crisis y neoliberalismo. En segundo lugar, se aludirá a la metodología utilizada centrada en la explotación de datos secundarios que permitirán realizar la comparación entre los dos países. En tercer lugar, se expondrán los resultados de la investigación incluyendo, y comparando, datos sobre la situación de las mujeres en Italia y en España, tanto en el trabajo remunerado como en el doméstico y de cuidado, y en último lugar, se comentarán las conclusiones.

CONTEXTUALIZACIÓN HISTÓRICA Y ANALÍTICA

La igualdad entre mujeres y hombres es un principio constitucional aplicado en los textos normativos de Italia y de España¹³. Para su implementación se han aprobado leyes y políticas públicas en los dos estados¹⁴ y se han habilitado sendos organismos para su puesta en práctica: el Instituto de la Mujer en España y la Commissione per le pari opportunità en Italia. Pese a ello, la igualdad no es objetivo alcanzado y se manifiesta en diferentes aspectos de la vida social, política y económica, como la menor participación de las mujeres en el mercado laboral y en la vida política, su escasa presencia en puestos directivos y su mayor responsabilidad y dedicación a las tareas domésticas y de cuidado.

Esta desigual presencia de las mujeres y hombres en la vida pública y privada, la denominada división sexual del trabajo, se inicia en el siglo XIX y, aunque desde entonces han tenido lugar grandes transformaciones sociales, políticas y económicas, la desigualdad entre mujeres y hombres sigue persistiendo en la sociedad actual.

A continuación se expone, desde un punto de vista histórico y analítico, la configuración y la evolución de la división sexual del trabajo. El punto de vista histórico lo consideramos necesario para una mejor comprensión de los hechos considerando importante la alusión a en tres períodos: el siglo XIX, los denominados *treinta gloriosos* referidos a las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, y la situación de crisis desde los años 80 del siglo XX hasta la actualidad. Desde el punto de vista analítico, se sigue un hilo conductor que

¹³ Constitución Italiana de 1947 y Constitución Española de 1978.

¹⁴ En España, la Ley 39/1999 de Conciliación de la vida laboral y familiar y la Ley 3/2007 de igualdad efectiva de mujeres y hombres. Se han aprobado cuatro Planes de Igualdad, El Plan estratégico de 2008-2011 y el actual Plan Estratégico de Igualdad de Oportunidades 2014-2016. En Italia, Legge di parità di trattamento tra uomini e donne in materia di lavoro (1977), Ley para el apoyo de la maternidad y de la paternidad, por el derecho al cuidado y a la formación y para la coordinación de los tiempos de las ciudades (2000). Decreto legislativo Codice delle pari opportunità tra uomo e donna (2006).

alude a tres variables explicativas: el sistema de géneros, la estructura económica y laboral y el régimen de estado de bienestar.

En el siglo XIX se produjeron dos acontecimientos que transformaron la vida social y económica en Europa y cuyas consecuencias han llegado hasta nuestros días. En primer lugar, se institucionalizó el sistema de géneros denominado *patriarcado*¹⁵ (Walby, 1990; Lerner, 1990; Amorós y de Miguel, 2005) el cual asignaba a los hombres el espacio público y a las mujeres el espacio privado o familiar. El establecimiento del sistema de roles de género desigualitario se apoyó con el denominado «discurso de la domesticidad»¹⁶ (Ballarin, 1995; Nash, 1995), convertido en un mecanismo de control social para limitar a las mujeres al ámbito familiar privado y apoyado por el Estado, los sindicatos y la Iglesia católica (Fraisie y Perrot, 1995).

La industrialización, segundo acontecimiento trascendental ocurrido en el siglo XIX, generó un nuevo sistema de producción, separando el lugar de trabajo del hogar, y una asalarización de la mano de obra (Polany, 2011). Desde su inicio, se estableció en la estructura laboral una diferenciación entre mujeres y hombres basada en los principios patriarcales de desigualdad natural entre los sexos, dando pie a la clasificación de los puestos de trabajo como masculinos o femeninos¹⁷ siendo estos últimos, los que ocupaban el último peldaño de cualquier jerarquía ocupacional, a la vez que fijaban sus salarios a niveles inferiores (Scott, 1995) e iniciando la segmentación laboral por géneros desde el mismo inicio de la sociedad laboral.

Los economistas de la época distinguieron la fuerza de trabajo según el sexo y establecieron dos sistemas diferentes para calcular el precio de la fuerza de trabajo justificándolo en términos de división sexual del trabajo (Scott, 1995). Así, la brecha entre los salarios de mujeres y hombres impera desde el inicio de la sociedad laboral asalariada. Esta práctica desigualitaria se apuntalaba en discursos proclamados por los distintos agentes sociales en alusión a la supuesta inferioridad de las mujeres y a que el salario del hombre debía mantener a la familia mientras que el de la mujer sólo era para ella misma o como suplemento del familiar (segundo sueldo). Señala Scott

¹⁵ Sistema de género basado en la apropiación del trabajo de las mujeres bien el ámbito doméstico (como trabajo no remunerado) como en el laboral, en el cual se produce una segregación así como una peor remuneración debido a que su inserción en el mercado laboral (masculino) se produce según mecanismos patriarcales. Se institucionalizó en el código civil Francés o Código de Napoleón en 1804.

¹⁶ El discurso de la domesticidad, lo define Mary Nash (1994) como «el conjunto de creencias, valores y normas ampliamente compartidos por los miembros de una sociedad».

¹⁷ Las mujeres ocupaban el servicio doméstico, el sector textil y el alimentario, el tabaco, y el comercio mientras que los hombres ocupaban más puestos en la minería, la construcción, la manufactura mecánica o los astilleros (Capel, 1999; Fraisse y Perrot, 1995).

La organización espacial del trabajo, la jerarquía de los salarios, la promoción y el estatus, así como la concentración de mujeres en determinados tipos de empleos y en ciertos sectores del mercado laboral, terminó por constituir una fuerza de trabajo sexualmente escindida (Scott, 1995, p 424).

La legislación laboral fue tardía en España y en Italia como reflejo del escaso intervencionismo estatal del momento. En España, la Ley Dato de 13 de Marzo de 1900 fija las condiciones de trabajo de mujeres y niños/as abordando por primera vez la cuestión de la maternidad de las trabajadoras (Nielfa, 2003). Era una ley protectora que prohibía trabajar en las 3 semanas posteriores al parto pero como no pagaba, muchas mujeres la incumplían. En Italia, el inicio de la legislación laboral se produce con una ley de 19 de junio de 1902 que tutela el trabajo de las mujeres y de los niños.

Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, se aprobó la Declaración Universal de Derechos Humanos en 1948¹⁸ que proclamaba el principio de igualdad entre los sexos. Principio posteriormente trasladado a los textos constitucionales de los países firmantes y que obligó a cambiar todas las normativas estatales que incumplieran este principio. El desarrollo económico tuvo su apogeo en Europa, denominado, según la terminología utilizada por Jean Fourastié como los *treinta gloriosos*, expandiéndose la industrialización por Europa e iniciando el crecimiento del sector servicios, sector en el que prioritariamente se ubicarían las mujeres. Asimismo, se configuró el estado de bienestar siguiendo la doctrina keynesiana (Esping-Andersen, 1993) y los estados se responsabilizaron de la provisión de determinados bienes o recursos para el bienestar de la población¹⁹ lo cual proporcionó también nuevos puestos de trabajo a las mujeres, asociados al desempeño de su rol tradicional de cuidado.

Las mujeres europeas se incorporaron progresivamente al mercado laboral remunerado pero, lo hicieron en un mercado laboral pensado, y así estaba contemplado por las normativas laborales vigentes²⁰, para un trabajador masculino y en donde sectores y ocupaciones estaban ya copadas por los varones,

¹⁸ España no incorporó el principio de igualdad hasta la Constitución de 1978 (Art 14). Italia lo incorporó en la Constitución de 1947 (Art 3). Estos años son los más diferentes entre los dos países ya que España se encontraba bajo la dictadura franquista. El Fuero del Trabajo de 1938 «...liberará a la mujer casada del taller y de la fábrica» y en el Decreto de 26 de julio de 1957, se regulan los trabajos prohibidos a la mujer y a los menores. La Ley 56/1961, de 22 de julio, alude a que las mujeres pueden desempeñar cualquier cargo público excepto: ejército y fuerzas armadas, justicia, marina mercante (Nielfa, 2003).

¹⁹ La aplicación de los derechos sociales, o derechos de ciudadanía supone una desmercantilización de la fuerza de trabajo ya que implica la implementación de los derechos independientes de la participación en el mercado (Campillo, 2010).

²⁰ Referencias a la legislación proteccionista de la maternidad y la prohibición del desempeño de algunas profesiones por parte de las mujeres.

excepto los nuevos puestos de trabajo que se iban creando con el desarrollo del sector servicios. Por otra parte, al introducirse en el mercado laboral, las mujeres lo hacían con la «carga de género» (Lagarde, 1997) asignada en la distribución de roles, es decir que las mujeres se incorporaban al mercado laboral sin dejar de realizar las tareas domésticas y de cuidado, de aquí la denominación dada por Betty Friedan (1983) de «doble jornada» o por Laura Balbo (1994) de «doble presencia». M^a Ángeles Durán habla de «La jornada interminable» (1986) en alusión a la realización del trabajo de fuera de casa y del de dentro.

En este contexto, la inserción laboral femenina es desventajosa y subordinada como consecuencia del funcionamiento de un mercado laboral que excluye y segrega en función de la división sexual del trabajo y que carga sobre las mujeres todo el peso de la reproducción de la fuerza de trabajo. Estas desigualdades fueron reivindicadas y visibilizadas por el movimiento feminista de los años 60 y 70 (Beltrán y Maquieira, 2002) exigiendo una igualdad real y no sólo legal. Consideraban que el reconocimiento legal de la igualdad entre mujeres y hombres y el derecho al voto no eran suficientes, que era necesario un cambio en la estructura de la sociedad que modificara el desempeño de los roles tradicionales asignados a mujeres y hombres.

Los estados que formaban parte de la Unión Europea, incluyeron servicios públicos de cuidado para favorecer la incorporación de las mujeres al mercado laboral. España quedó alejada de esta implementación debido a que todavía no formaba parte de la Unión Europea y se regía, hasta 1978, por normativas patriarcales²¹. Italia, aprobó en 1977 la Legge di Parità di trattamento tra uomini e donne in materia di lavoro e incrementó ligeramente el gasto social en su PIB pero su estructura familiarista, característica de los países del sur de Europa, y la persistencia de los modelos tradicionales de roles de género la distanciaron de los estados de bienestar europeos, especialmente de los nórdicos (Esping-Andersen, 1993).

Con la llegada de los años 80, se produjeron unos cambios trascendentales en el sistema capitalista mundial que condujeron a la implementación del denominado *neoliberalismo*, término asociado con los economistas de la Escuela de Chicago, Friedrich Hayek y Milton Friedan y puesto en la práctica por Ronald Reagan en los Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido. El neoliberalismo respondía a la fórmula de «más mercado y menos estado» defendida por el Consenso de Washington en 1989, y caracterizado por un proceso de privatización de bienes públicos y por una desregulación laboral caracterizada

²¹ Si bien, con la incorporación femenina al mercado laboral el estado franquista tuvo que modificar su legislación (Nielfa, 2003).

por la flexibilidad como estrategia para garantizar la eficiencia empresarial (Stiglitz, 2002 y 2010; Alonso, 2000; Estefania, 2012; Todaro y Yáñez, 2004).

Una de las consecuencias más llamativas de las transformaciones acaecidas en el mercado laboral como consecuencia de la flexibilización laboral ha sido la expansión de la precarización en los empleos (Bourdieu, 1999; Alonso, 2000; Giordano, 2009; Standing, 2013; Recio, 2007). El denominado trabajador fordista, caracterizado por un empleo seguro, a tiempo completo, con horario semanal estipulado, con seguridad social y en un lugar de por vida, ha dejado paso a un empleo precario y «desestandarizado» (Prieto et al, 2008) caracterizado por la inseguridad, menor salario y escasa protección social (Standing, 2013). La precarización es, pues, consecuencia de la flexibilización laboral y del cambio en las relaciones laborales²².

Standing (2013) incluye en el «precariado» a los empleos temporales, a los empleos con jornada a tiempo parcial, a los denominados trabajadores/as de los *call center*, a los becarios/as, a los contratistas dependientes o independientes, en relación al auto-empleo y al reemplazo de contratos de trabajo por contratos civiles o comerciales que caracterizan actualmente a la externalización y subcontratación de actividades. Todos estos trabajos se caracterizan por la desestructuración de la existencia y por la inseguridad objetiva (Bourdieu, 1999) así como por una inseguridad generalizada e institucionalizada que hace de la mera supervivencia el incentivo central por lo que se considera una herramienta disciplinaria en la sociedad actual (Alonso y Fernández, 2013). En resumen, se podría decir que la precariedad se caracteriza por tres «i»: inestabilidad, inseguridad e insuficiencia (Tobaro y Yáñez, 2004).

Junto con las características aludidas por los y las autoras señalados, se añade, para las mujeres, las relacionadas con los roles de género y que refuerzan el proceso de precariedad femenino: nos referimos al desempeño del rol tradicional asignado a las mujeres en referencia a las tareas de cuidado y domésticas y que determinan, en la mayoría de los casos el cómo, el donde y el cuando del desempeño de la actividad laboral (Cano, 2000; Lope, 2002; Del Boca y Sarraceno, 2005; De Luigi e Martelli, 2009; Casaca, 2011; Alcañiz, 2012; Castaño, 2015).

La precariedad en el actual momento de recesión y austeridad (Bettio y Verashchagina, 2014) se agrava en el caso de las mujeres europeas del sur por tres aspectos: en primer lugar, el grado de segmentación²³ y segregación de la

²² En España la Ley de Reforma del Mercado Laboral (2012). En Italia, se aprobó en 2014, la Ley de Bases de Reforma del Mercado de Trabajo (Jobs Act).

²³ La teoría de la segmentación del mercado laboral fue planteada por Piore y Sabel (1990). Estos autores dividen el mercado laboral en dos segmentos: el mercado laboral pri-

estructura laboral afecta a la ocupación femenina; en segundo lugar, la mayor o menor persistencia de los roles tradicionales de género que abocan a las mujeres a elegir puestos de trabajo en función de la posibilidad de conciliar con su «otro rol» y en tercer lugar, el *retrenchment* de los estados de bienestar, las ayudas ofrecidas por el estado, no sólo en cuanto a medidas de conciliación de la vida laboral o familiar sino en cuanto prestación de servicios de cuidado que conduzcan a la consecución de una «desfamiliarización»²⁴, siendo el estado el que asuma los trabajos de cuidado (Moreno, 2007). Las políticas generalizadas de austeridad han conducido a que muchos de los servicios prestados por el estado volvieran a las familias con el estallido de la crisis²⁵.

En Italia se aplicaron antes que en España las recetas neoliberales de flexibilidad laboral así como las reducciones en ayudas sociales que volvieron otra vez a ser ejecutadas por las mujeres siguiendo los dictados del gobierno de Silvio Berlusconi (Pavolini, 2014). En España, si bien con el gobierno del Partido Popular a partir de 1996 se inició el proceso de desregularización e implementación de las políticas neo-liberales, el boom inmobiliario ocultó la crisis que se avecinaba y por ello, las consecuencias posteriores han sido más dramáticas como se verá posteriormente.

METODOLOGÍA

La investigación realizada se ha elaborado mediante la técnica de análisis documental de fuentes secundarias estadísticas oficiales. Dado que la investigación tiene como objetivo la realización de una comparación entre dos países, se ha optado por la utilización de datos europeos si bien en alguna ocasión, apuntada en su momento en el texto, se ha recurrido a fuentes estatales como el Instituto Nacional de Estadística (INE) o el Instituto Italiano de Estadística (ISTAT).

La fuente más consultada ha sido Eurostat que es la Oficina Europea de Estadística, encargada de producir y armonizar los datos procedentes de los distintos países de la Unión Europea. La información de Eurostat nos ha permitido incluir datos seguros y fiables referentes a España, Italia y el conjun-

mario con trabajadores cualificados, buenos salarios, estabilidad laboral y posibilidades de promoción. El mercado laboral secundario se caracteriza por la temporalidad, la inestabilidad, la rotación en el empleo, los salarios bajos y las escasas posibilidades de promoción. Los y las trabajadoras precarias se identificarían con este último segmento.

²⁴ El término «desfamiliarización» fue introducido por Gosta Esping-Andersen en 2000, después de recibir críticas por parte de las feministas. Se define como el proceso mediante el cual los individuos han conseguido emanciparse de las dependencias familiares a través de la actuación de los estados.

²⁵ En España tenemos el caso obvio de la Ley de la Dependencia.

to de los países de la Unión Europea desde una perspectiva longitudinal diferenciada por sexos.

Para la clasificación de las ocupaciones hemos seguido las indicaciones de la CIUO-08 de la Unión Europea²⁶. El marco utilizado para construir la CIOU-08 se basa en dos conceptos principales: el concepto de tipo de trabajo realizado o empleo y el concepto de competencias²⁷. La CIOU-88 incluye cuatro niveles de agregación: la más desagregada incluye 436 categorías de ocupaciones (4 dígitos); la categoría a 3 dígitos incluye 130 categorías, la de 2 dígitos 43 y la de 1 dígito, 10. Ésta última incluye las siguientes categorías: Directores y gerentes; Profesionales científicos e Intelectuales; Técnicos y profesionales de nivel medio; Personal de apoyo administrativo; Trabajadores de servicios y vendedores de comercios y mercados; Agricultores y trabajadores cualificados. Agropecuarios, forestales y pesqueros; Oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios; Operadores de instalaciones y máquinas y ensambladores; Ocupaciones elementales y por último, Fuerzas Armadas.

En la investigación realizada se ha utilizado la clasificación a un dígito y la de dos dígitos para la clasificación sobre ocupaciones masculinizadas, feminizadas y mixtas porque proporcionaba una mayor concreción y facilitaba la clasificación de forma más rigurosa²⁸.

Para el análisis de los usos del tiempo se ha recurrido a la Harmonised European Time Use Survey (Hetus Project). La base de datos HETUS realiza una comparación de las encuestas de usos del tiempo de 15 países de la Unión Europea basadas en las actividades realizadas en las 24 horas diarias. Esta clasificación permite la comparación entre los países, en este caso Italia y España, al ser idénticas las actividades incluidas.

Sobre fuentes estadísticas consultadas se han seleccionado aquellos datos relacionados con los objetivos de la investigación; a saber, por una parte la

²⁶ Los antecedentes de la CIUO (Clasificación Internacional Uniforme de ocupaciones) se remontan a 1958 (OIT). Se han realizado adaptaciones posteriores.

²⁷ Para una mayor información sobre este tema puede consultarse Introducción a la CNO-11 (2012) en www.ine.es

²⁸ Las ocupaciones masculinas son aquellas en las que los hombres ocupan el 60% o más de los puestos de trabajo: Mecánicos y trabajadores del metal, conductores, trabajadores de la construcción, ingenieros e informáticos, trabajadores de la industria, managers y operarios. Las ocupaciones feminizadas, con un 60% o más de mujeres, son: profesionales de la salud, cuello blanco, personal dedicado al cuidado, sector educativo, trabajadoras de la limpieza y mantenimiento, personal de ventas, empleados de servicio al cliente y las ocupaciones mixtas en las que participan mujeres y hombres de forma similar son: ocupaciones relacionadas con los sectores de la alimentación, el mueble y el textil, la administración pública, la abogacía, y los profesionales científicos, las finanzas y el comercio (CUO-08 a dos dígitos).

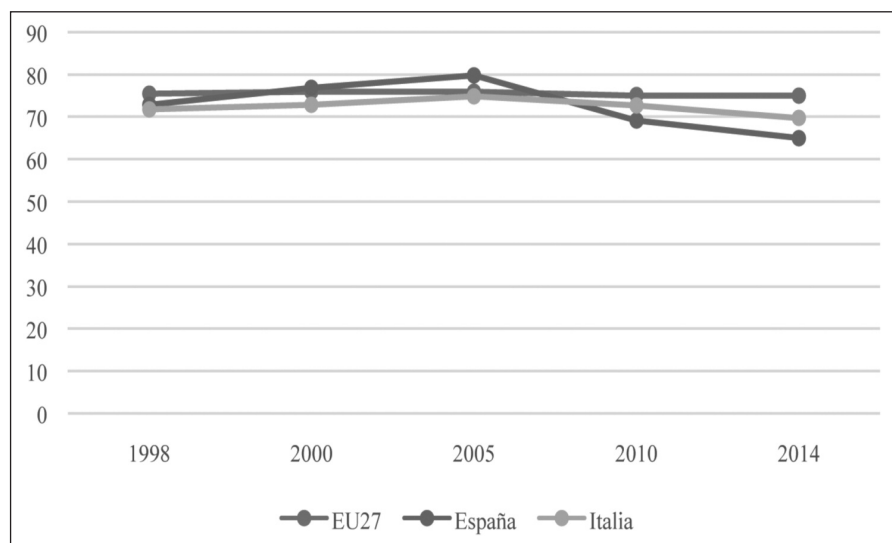
situación de mayor precariedad de las mujeres en el mercado laboral de los países señalados se explicará mediante la exposición de datos sobre empleo y desempleo, tipo de jornada laboral, tipo de contrato laboral, segregación ocupacional y brecha salarial y por otra, en la alusión a la presencia de los roles tradicionales de género, se hará referencia a los diferentes usos del tiempo dedicado al trabajo remunerado y al de cuidados, así como a la utilización de las diferentes medidas de conciliación de la vida laboral y familiar implementadas en las normativas estatales de España y de Italia.

El ámbito temporal contemplado se sitúa en los diez últimos años, 2004-2014. Esta decisión se debe al objetivo de incluir datos previos a la crisis, durante la crisis y actuales.

LA TELARAÑA DE LA PRECARIEDAD LABORAL DE LAS MUJERES EN ESPAÑA Y EN ITALIA

En las gráficas siguientes se expone información sobre las tasas de empleo en la Unión Europea, España e Italia con el objetivo de dar una primera información sobre las diferencias entre los tres ámbitos territoriales así como entre mujeres y hombres.

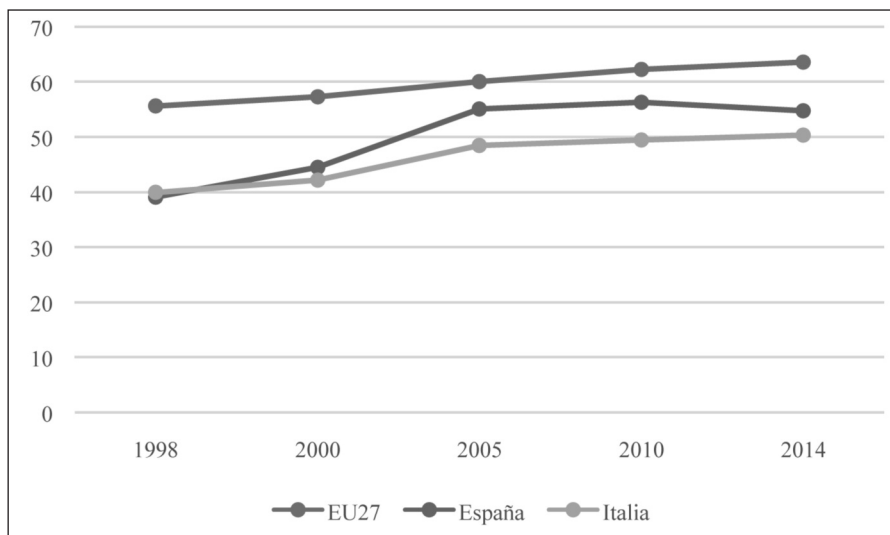
Gráfica 1. Evolución Tasa empleo masculina % (20-64 años)



Fuente: Eurostat. Consultado el 14 de Febrero de 2015. Elaboración propia

El empleo masculino era similar en los tres ámbitos hasta la llegada de la crisis. A partir de esta fecha el empleo masculino en España se ve mucho más afectado que en la Unión Europea y en Italia quedando la tasa de empleo más baja que en Italia por haber sido los sectores de la industria y la construcción los más afectados por la crisis.

Gráfica 2. Evolución Tasa empleo femenina % (20-64 años)



Fuente: Eurostat. Consultado el 14 de Febrero de 2015. Elaboración propia

La tasa de empleo femenino incrementa su participación en los tres ámbitos territoriales contemplados. La distancia entre empleo masculino y femenino en 2014 es más elevada en Italia (18 puntos superior la masculina) y más baja en España (9 puntos), ligeramente menor a la de la Unión europea (10 puntos y medio de diferencia). Las distancias se van acortando ya que en 2004, la tasa de empleo masculina española e italiana superaba en 25 puntos a la femenina. Entre los años 2003 y 2008, la tasa de crecimiento del empleo femenino en España fue la más alta de la Unión Europea (Eurostat, 2015). Descendió entre 2009 y 2013 y ha crecido en 2014 un 1,1%. En Italia, la oscilación entre crecimiento positivo y negativo a lo largo de los últimos 10 años ha variado entre un 2,0% en 2003 y un 1,1% en 2014.

La tasa de empleo femenina se relaciona directamente con el nivel de instrucción recibido: a mayor nivel educativo se incrementa la tasa de empleo de las mujeres (Torns, 2011). Así, en 2013 el 71% de mujeres universitarias espa-

ñolas²⁹ y el 71,8% de las italianas están empleadas frente al 36,1% de las españolas con estudios primarios y el 29% de las italianas (Eurostat, 2015).

Si la tasa de empleo española ha crecido en los últimos años, también lo ha hecho la tasa de desempleo, situándose entre las más altas de la Unión Europea tal y como puede verse en la tabla siguiente. Esta es, pues, la primera manifestación de la precariedad de la población femenina española, la dificultad de incorporarse al mercado laboral (Ingellis y Calvo, 2015).

Tabla 1. Tasa desempleo femenino (%)

	1997	2000	2001	2004	2007	2010	2014
UE	12,3	9,8	8,5	10,1	7,8	9,6	10,3
España	28,2	20,4	15,1	15,2	10,9	20,5	25,4
Italia	16,7	14,8	13	10,2	7,9	9,7	13,8

Fuente: Mujeres en cifras. Instituto de la Mujer. Consultado el 18 de Febrero de 2025. Elaboración propia.

La tasa de desempleo masculina ha aumentado en la Unión Europea, en España y en Italia. En España entre 2005 y 2014 se ha incrementado casi 17 puntos, debido a la crisis en los sectores mayoritariamente masculinos como son la industria y la construcción. Según apunta Cecilia Castaño en su libro recientemente publicado “Las mujeres en la Gran Recesión”, «la destrucción de empleo comienza en el segundo trimestre de 2008 para los hombres y se retrasa hasta el primer trimestre de 2009 en el caso de las mujeres» (Castaño, 2015).

La respuesta de mujeres y hombres ante la llegada de la crisis ha sido distinta: los hombres han disminuido su participación en el mercado laboral y las mujeres han incrementado su participación, reduciendo sustancialmente los tradicionales diferenciales de género observados en los mercados laborales español e italiano.

Segmentación, segregación y brecha laboral

La segmentación y la desigualdad (Piketty, 2014) han caracterizado a la sociedad laboral desde sus inicios. En ella, además de la clasificación basada en la propie-

²⁹ Esto no implica que las mujeres universitarias estén ocupando un puesto cualificado adecuado a su formación. La sobre-cualificación en los puestos de Trabajo se podría considerar también como una forma de precariedad però por motivos de espacio no la vamos a considerar en este texto.

dad o no de los medios de producción, se estableció una división entre los/las trabajadoras de *cuello azul* y los/las trabajadoras de *cuello blanco*. Los primeros vinculados al trabajo manual y los segundos a las tareas administrativas, no manuales. En lo que atañe a la segmentación por género, se aplicaron, por parte de empleadores y sindicatos, los estereotipos y roles de género establecidos, adjudicando a las mujeres puestos de trabajo con escasa cualificación, poca responsabilidad y poco salario (Scott, 1995) y a disposición de las necesidades del capital³⁰.

Piore y Sabel (1990) formulan la Teoría de la Segmentación en alusión a la fractura producida en el mercado laboral a raíz de la crisis ocurrida en la década de los 80 del siglo XX y que condujo a la flexibilización y desregulación de las relaciones laborales. Estos autores consideran que la sociedad laboral está dividida en dos segmentos: el segmento primario incluye dos niveles. En el primero se incluyen los puestos de trabajos seguros, fijos, con protección social, bien remunerados y con posibilidades de ascenso mientras que el segundo lo conforman puestos de trabajo con estas características pero con menor cualificación. El segmento secundario referencia a los empleos discontinuos, con escasa o mínima protección social y peor remunerados. La población ocupada femenina se incluye, sobre todo, en el segmento secundario, si bien, con el desarrollo de la administración pública y los empleos de *cuello blanco*, han incrementado su proporción en el segmento primario con menor cualificación.

Actualmente, el término «precariado» (Standing, 2013) alude a dicho segmento secundario, el cual desde la crisis de 2008, se ha extendido de manera notable afectando con mayor intensidad a las mujeres. Entre las características que definen a los empleos precarios y que hemos señalado con anterioridad, nos centraremos a continuación en el trabajo a tiempo parcial, el trabajo temporal y la brecha salarial con el objetivo de conocer si las mujeres españolas e italianas han sido más afectadas que sus compañeros varones.

Comencemos la exposición refiriéndonos al trabajo a jornada parcial, considerado como uno de los exponentes más notorios de la reorganización laboral y la flexibilización. Este tipo de jornada laboral se considera precaria porque al realizar una jornada de trabajo más corta el salario es menor, se tiene menos probabilidades de promocionar o «de hacer carrera» y se disfruta de menor protección social, por ejemplo en la jubilación o en el subsidio de desempleo. Las legislaciones laborales de los diferentes países europeos comenzaron a modificar sus normativas para incluir este tipo de jornada a partir de los años 80 viéndose como una medida de promoción del empleo flexible (Moreno, 2008).

³⁰ Recordemos que Marx utilizó la denominación de «ejército de reserva» en alusión a este hecho.

La reorganización de la jornada laboral ha generado una nueva segmentación laboral entre los trabajadores a jornada completa y los trabajadores a jornada parcial, siendo estos últimos mayoritariamente femeninos; en los Países Bajos y Gran Bretaña se identifica el trabajo femenino con el empleo a tiempo parcial. En los países del sur de Europa esta nueva figura laboral ha comenzado a extenderse con mayor fuerza a raíz de la crisis del 2008 y de las legislaciones laborales, que tanto en Italia como en España, se aprobaron en 2012³¹.

Tabla 2. Empleo a tiempo parcial por sexo
(% empleados/as entre 15-64 años)

	2004		2009		2013	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
UE 28	6,4	29,5	7,4	30,8	8,7	32,3
España	2,8	18,0	4,7	22,3	7,7	25,2
Italia	4,5	24,6	4,7	27,8	7,4	31,7

Fuente: Eurostat. Consultado el 3 de Marzo de 2015. Elaboración propia

Los datos de la tabla anterior reflejan el incremento progresivo de esta tipo de jornada para las mujeres. Italia se acerca más a la media europea que España pero en términos porcentuales, el incremento en los dos países ha sido similar (Pace, 2014; Ortiz, 2014).

El trabajo a tiempo parcial en el que las mujeres son mayoría, manifiesta la segmentación desigual existente en la actualidad en el mercado laboral justificada por la necesidad de cumplir con el rol doméstico y de cuidado de las mujeres si bien, y como señalan las encuestas nacionales y europeas, el trabajo a tiempo parcial es ocupado en un gran porcentaje de casos de manera involuntaria³², es decir, porque no han encontrado otro empleo lo cual indica, que es la misma estructura laboral la que está creando este nuevo segmento para que las mujeres permanezcan en el mercado laboral y a la vez sigan con sus responsabilidades de cuidado.

Desde que la Unión Europea consideró que la conciliación de la vida laboral y familiar es un derecho, la reducción de la jornada laboral por cuidados

³¹ En España, la Ley 3/2012 de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral y en Italia, la Ley 92/2012 denominada Reforma Fornero. Ambos países han tenido similitudes en la evolución reguladora del trabajo a tiempo parcial.

³² Según datos de la Labor Force Survey, el 58,2% de las mujeres españolas y el 54,5% de las italianas realizan una jornada a tiempo parcial de manera involuntaria (Eurostat, 2015).

se ha incorporado a la normativa laboral y estatal y aunque se considera «neutra» respecto al género, son las mujeres las que fundamentalmente la utilizan como veremos más adelante.

La tabla siguiente muestra la existencia de otra manifestación de precariedad y de segmentación que caracteriza a la estructura laboral actual; nos referimos a los contratos temporales, relacionados con las exigencias de flexibilidad empresarial de contratar personal exclusivamente en caso de necesidad. Este tipo de relación laboral, es, pues, inseguro e inestable y como señala Bourdieu (1999), no permite hacer planes de futuro ni tener una seguridad vital, lo cual conduce a una incertidumbre que condiciona la existencia cotidiana. Dichos contratos son opuestos a los contratos fijos, «para toda la vida» que predominaban en la etapa fordista (Alonso, 2000; Prieto et al, 2008).

Tabla 3. Tasa de Temporalidad (% total empleados/as)

	2004		2009		2013	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
UE 28	12,6	13,9	12,7	14,5	13,2	14,2
España	30,4	34,9	23,6	27,2	22,2	24,2
Italia	9,7	14,8	10,8	14,6	12,4	14,2

Fuente: Eurostat. Consultado el 3 de Marzo de 2015. Elaboración propia

Si bien la proporción de trabajadores temporales ha descendido en los últimos años, todavía representa un porcentaje importante respecto al total de empleados/as sobre todo en el caso español. Italia mantiene una tasa de temporalidad similar a la europea. Las diferencias entre mujeres y hombres en los tres ámbitos contemplados alcanzan los dos puntos porcentuales. Ahora bien, en opinión de Amaia Otaegui (2014) el descenso de la temporalidad se debe a que la crisis se ha llevado por delante a los empleos temporales, primeros afectados por ella, y que con seguridad, los y las anteriores trabajadoras temporales habrán ido a engrosar las listas del desempleo, máxima expresión de la precariedad (Larrañaga, 2014)

Desde la configuración de la sociedad laboral, los agentes sociales participantes, establecieron una diferenciación –segregación– entre los puestos de trabajo asignados a mujeres y los asignados a los hombres. Para Marta Ibáñez (2008), la segregación es la materialización en el mercado laboral de los modelos sociales de la división sexual del trabajo, la cual establece una desigualdad en salarios, jerarquía y condiciones de trabajo.

Las causas de la segregación son dobles: por una parte se situarían las relacionadas con la explicación cultural, en concreto el desempeño de los roles de género y por otra parte, a la configuración del mercado laboral en sí, el cual y como evidencian los datos, ubica a España en una estructura laboral y económica con menores oportunidades de optar a empleos en sectores masculinizados.

La segregación genera desigualdades en cuatro aspectos (Burchell et al, 2014): a) reduce las elecciones de empleo y refuerza los estereotipos de género b) se produce una segregación vertical (tendencia de los hombres a coger trabajos mejores) y una horizontal (mujeres y hombres escogen diferentes tipos de trabajos) c) puede ser el resultado de la elección de empleos que permitan conciliar la vida laboral y la familiar y d) facilita la subvaloración de los empleos ocupados mayoritariamente por mujeres. Además, un mercado laboral segregado restringe las oportunidades de las mujeres de cambiar la división sexual del trabajo en el hogar debido a que las mujeres tienen menos acceso a los trabajos pagados cualificados que los hombres.

Para conocer el índice de segregación de las diferentes ocupaciones, se elabora una clasificación³³ basada en el análisis de la ocupación por mujeres y hombres, considerando una ocupación como segregada si más de un 60% de un género la ocupa. Los resultados de dicha clasificación dan lugar a ocupaciones masculinizadas, feminizadas³⁴ y mixtas. La siguiente tabla muestra la distribución de la población ocupada por sexos y por tipo de clasificación.

Tabla 4. Tasa de empleo femenino según tipo de ocupación (2010)

	Mujeres (%)			Hombres (%)		
	Mixtas	Masculinizadas	Feminizadas	Mixtas	Masculinizadas	Feminizadas
España	16	11	72	13	58	30
Italia	42	11	59	26	45	14

Fuente: Eurofound, 2013. Consultado el 28 de Marzo de 2015. Elaboración propia

Los datos indican que España muestra una segregación mayor que Italia, ya que hay más mujeres trabajando en sectores feminizados y menos en sectores mixtos o masculinizados, mientras en Italia la ocupación femenina se distribuye entre los tres grupos. En términos generales, para ambos países, el acceso de las mujeres

³³ Expuesta en el punto de Metodología.

³⁴ Las ocupaciones feminizadas fueron denominadas por Louise Kappe Howe como "pink-collar" o "cuello rosa". Se popularizaron en los años 90 con el incremento masivo de las mujeres en el mercado laboral de enfermeras, secretarías, maestras en guarderías y educación primaria.

a los trabajos masculinos es menor que el acceso de los hombres a los trabajos feminizados.

Si la clasificación por sectores masculinizados, feminizados o mixtos, la cruzamos con el tipo de jornada laboral obtenemos los siguientes resultados, que reafirman la doble segregación que sufren las mujeres así como su mayor desigualdad en el mercado laboral respecto de los hombres.

Tabla 5. Tasa de ocupación femenina según tipo de jornada y tipo de ocupación

Mujeres empleadas con jornada a tiempo completa (%)			
	Mixtos	Masculinizadas	Feminizadas
España	18	13	69
Italia	42	17	41
Mujeres empleadas con jornada a tiempo parcial (%)			
España	9	5	86
Italia	40	11	49

Fuente: Eurofound, 2010. Consultado el 28 de Marzo de 2015. Elaboración propia

Las mujeres ocupan jornadas a tiempo parcial mayoritariamente en sectores feminizados. Se produce, pues, una doble desigualdad, en la segregación y en la segmentación, ya que junto con la menor valoración, y consiguiente menor retribución de los empleos en sectores feminizados, se junta el que sean a tiempo parcial, con lo que la precariedad y la desigualdad se agudiza en el caso de las mujeres trabajadoras en sectores feminizados a tiempo parcial, sobre todo en España. En este caso la precariedad de las mujeres españolas es superior a la de las italianas, las cuales ocupan casi similares porcentajes de ocupación en el sector feminizado y en el mixto, si bien en el caso de las ocupaciones masculinizadas su proporción es asimismo baja. Gran Bretaña es el país de la Unión Europea con un mayor número de mujeres en empleos en sectores masculinizados.

Consecuencia de la segmentación y de la segregación, se produce asimismo otra desigualdad entre mujeres y hombres: la referida a los salarios. Si bien el objetivo de la igualdad laboral ha estado presente en la Unión Europea desde su creación³⁵, lo cierto es que dicho objetivo sigue siendo uno de los talones de Aquiles con respecto a la igualdad que se produce en la Unión Europea ya que ningún país ha conseguido alcanzar dicho objetivo. Ello ha llevado a que

³⁵ El Tratado de Roma de 1957 así como las directivas aprobadas que aluden a la igual retribución para un trabajo de igual valor (Directiva 2006/54/CE)

la Comisión Europea establezca el Día Europeo de la Igualdad Salarial, evento organizado para sensibilizar al público acerca de este hecho.

El día de la celebración varía dependiendo de la brecha salarial (*gap*) entre mujeres y hombres, siendo el 5 de marzo de 2011 el primer día de su celebración. Según el Informe de la Comisión Europea (2014), la brecha salarial europea era en 2011 del 16%, descendiendo un poco respecto a 2008 que fue del 17,3. En lo que respecta a España, fue ligeramente superior, del 17,8% mientras en Italia fue sorprendentemente inferior, situándose en un 6,7%. Ambos países han incrementado su brecha salarial en los últimos años: así, en 2013, último dato proporcionado por Eurostat (2015), la brecha se ha incrementado en España al 19,3% y en Italia, al 7,3%. La desigualdad entre mujeres y hombres respecto a la brecha salarial es superior en España, por lo que se evidencia la mayor precariedad laboral femenina relacionada a su vez con los otros factores de precariedad aludidos con anterioridad.

Las causas de que se produzca una diferenciación de salarios entre mujeres y hombres se debe fundamentalmente a las siguientes causas (Informe de la Comisión Europea, 2014): en primer lugar al hecho de que mujeres y hombres están en el mercado laboral en ocupaciones y sectores diferentes. Los que ocupan las mujeres son, generalmente, peor pagados; en segundo lugar, las mujeres, en muchas ocasiones, tienen empleos de jornada a tiempo parcial peor remunerados; en tercer lugar, se sitúa el aspecto cultural en lo referente al desempeño de roles, en el cual, las mujeres son mayormente las responsables de las tareas domésticas y de cuidado hecho que limita su mayor implicación con el puesto de trabajo y su posible promoción; en cuarto lugar, el hecho de que se infravalore los puestos de trabajo ocupados por mujeres da lugar a que en el sistema salarial se asignen retribuciones menores y en quinto y último lugar, sigue permaneciendo todavía el estereotipo de que el sueldo de la mujer es un segundo sueldo, no el principal el cual el imaginario colectivo continua asignando al hombre como proveedor familiar tal y como se institucionalizó en un principio.

Roles de género y brecha de cuidados

La normativización de los roles de género para mujeres y hombres institucionalizada en el siglo XIX, referenciaba un hombre proveedor de las necesidades materiales de la familia y una mujer cuidadora de los miembros de la familia, encargada de su bienestar.

El desempeño de los roles, conllevaba unos usos de tiempo diferente en la jornada diaria. Los estudios sobre usos del tiempo tienen una larga tradición en la investigación sociológica y se han convertido en una variable explicativa importante para comprender los comportamientos sociales y sus diferencias

entre distintos colectivos (Durán y Rogero, 2009; de la Fuente, 2007). Así, el uso del tiempo es una variable explicativa central en el análisis de la desigualdad entre mujeres y hombres. Y ello porque, si bien el tiempo es el mismo para todos y todas, su uso difiere en función de variables sociales entre las cuales el género es una de las más importantes.

Tabla 6. Usos del tiempo en Italia y en España (20 y 74 años)

	Italia		España	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Cuidado personal	11h 16'	11h 12'	11h 11'	11h 5'
Empleo	4h 15'	1h 52'	4h 21'	2h 6'
Estudio	11'	14'	18'	20'
Tareas Domésticas	1h 35'	5h 20'	1h 37'	4h 55'
Tiempo libre	5h 5'	4h 6'	5h 31'	4h 26'
Viaje	1h 35'	1h 14'	1h 10'	1h 5'
Indeterminado	3'	3'	2'	2'

Fuente: Harmonised European Time Use Survey (2007). Consultado el 2 de Abril de 2015. Elaboración propia

La tabla refleja lo expuesto con anterioridad, que las mujeres españolas dedican más tiempo al empleo que las mujeres italianas y menos a las tareas domésticas. Los hombres italianos y españoles son similares en lo que respecta a la distribución del tiempo. Una diferencia a tener en cuenta, es la mayor dedicación de las mujeres y los hombres españoles a los estudios y otra es que ambos sexos tienen más tiempo libre en España que en Italia.

La asimétrica dedicación de mujeres y hombres a las tareas domésticas y de cuidado conduce a la denominada «brecha de cuidado» y manifiesta la continuidad en el desempeño de las tareas domésticas y de cuidado por parte de las mujeres³⁶ (Orloff, 2009; Tobío, 2005; Sarraceno, 2004; Pandolfini, 2014; Alcañiz, 2015).

Como se ha apuntado con anterioridad, el interés de la Unión Europea³⁷ por incorporar a las mujeres al mercado laboral remunerado favoreció la aproba-

³⁶ En este desempeño se producen diferencias notables entre las mujeres según vivan en un estado con mayor provisión de servicios de cuidado, según clase social o según se comparta una ideología más igualitaria entre los géneros.

³⁷ La Cumbre de Luxemburgo de 1997 aprobó la Estrategia Europea de Empleo. En ella se animaba a los Estados a implementar políticas que introdujeran la jornada a tiempo par-

ción de diversas normativas agrupadas bajo el concepto de conciliación de la vida laboral y personal, para que las personas que tuvieran hijos o hijas o dependientes a su cargo disfrutaran de una serie de medidas relacionadas con el abandono temporal del empleo, la flexibilización o la reducción de la jornada laboral sin que ello les supusiera un apartamiento definitivo del empleo. Entre estas medidas destacan la excedencia por cuidado, la reducción de jornada, el permiso de lactancia, la flexibilización laboral.

En relación con las interrupciones en la vida laboral o las reducciones de jornada, los datos muestran que fundamentalmente «es cosa de mujeres», es decir, que a pesar de que las leyes de conciliación aprobadas en Italia y en España se dirigían a los dos géneros, la decisión de alterar la trayectoria laboral sigue siendo algo femenino (Alcañiz, 2012).

Tabla 7. Modificaciones en el desempeño laboral por motivos de cuidado

	Excedencias. % Mujeres	Abandonan empleo. % Mujeres	Reducen jornada laboral. % Mujeres
Unión Europea	97,3	96,7	79,7
España	98	97,7	89,7
Italia	98,8	96,5	85,6

Fuente: Eurostat. Consultado el 2 de Abril de 2015. Elaboración propia

La continuidad en el desempeño del rol doméstico y de cuidados se confirma con estos datos, y se reafirma cuando se corrobora que la reducción de la jornada laboral de las mujeres aumenta según el número de hijos/as menores de 6 años que tengan las mujeres. Así en 2013, un 34,1% de las mujeres italianas con un hijo/a trabaja a TP mientras que aquellas que tienen tres hijos/as o más representan un 42,6%. Esta diferencia es todavía más señalada en la Unión Europea, donde la diferencia porcentual entre las mujeres que tienen un hijo/a y las que tienen tres o más respecto al empleo a TP es de casi 14 puntos de diferencia. Esta variación en cuanto al número de hijos/as en el tiempo parcial no sucede en España, país en el que los porcentajes de TP no varían según el número de hijos/as (29,5% en 2004 y 30,1% en 2013) (Eurostat, 2015).

cial, permisos parentales y servicios de cuidados a criaturas y dependientes. En España se aprobó la Ley 39/1999 para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras. En Italia en el año 2000, se aprobó la Ley para el apoyo de la maternidad y la paternidad, por el derecho al cuidado y a la formación y para la coordinación de los tiempos de las ciudades (Ley Turco) mucho más completa que la española.

CONCLUSIONES

El análisis detallado de las mujeres italianas y españolas en el mercado laboral respecto de los indicadores de precariedad y desigualdad concluye que la situación de las españolas es más precaria que la de sus homólogas italianas como consecuencia de la estructura laboral y económica española que incluye un desempleo estructural más elevado que en el resto de países europeos y unas exigencias de mano de obra menos cualificadas fruto de un sistema productivo con poco valor añadido. Y ello pese a que los esfuerzos realizados por el estado español en materia de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, desde el inicio de la democracia, han sido superiores. La crisis ha tenido efectos perversos, «austericidas», en lo que corresponde al estado de bienestar en ambos países, disminuyendo el gasto social en familia y cuidados, los cuales se han vuelto a trasladar a la responsabilidad de las mujeres fundamentalmente y volviendo a ser las familiar el colchón de los estados de bienestar mediterráneos, como muy bien apuntó Gosta Esping-Andersen.

La mayor precariedad de las mujeres españolas alude a los siguientes aspectos: en primer lugar el desempleo. Si el desempleo se considera como el mayor signo de precariedad, la tasa de desempleo femenino en España es más de diez puntos superior a la italiana y quince puntos más que la europea.

En segundo lugar y como consecuencia de la flexibilización del mercado laboral, se han incrementado los empleos a jornada parcial tanto en Italia como en España. Hecho que contribuye a originar una segmentación en el mercado laboral entre los y las trabajadoras a tiempo completo y a tiempo parcial y entre mujeres y hombres porque como indican los datos obtenidos, las jornadas parciales son desempeñadas mayoritariamente por mujeres.

En tercer lugar, el tipo de contrato, fijo o temporal, se considera otra forma de segmentación entre los y las trabajadoras. La temporalidad en España es del 24,2% mientras en Italia es del 14,2%. Esta inestabilidad laboral origina precariedad, al crear incertidumbre en las personas y carecer de la posibilidad de planificar un futuro.

En cuarto lugar, del análisis de la clasificación ocupacional llevada a cabo por la CIUO-88, se han agrupado las diferentes ocupaciones en masculinizadas, feminizadas y mixtas. Los datos obtenidos indican que las mujeres españolas trabajan en mayor proporción que las italianas en ocupaciones feminizadas, que son las peor remuneradas y valoradas. Las mujeres italianas trabajan en mayor proporción que las españolas en ocupaciones mixtas. En ambos casos, la proporción de mujeres ocupando puestos de trabajo masculinizados es baja. La segregación según ocupación se agrava en el caso de las mujeres con jorna-

da parcial: en España se agrava la precarización ya que un 86% de las mujeres a tiempo parcial lo hacen en ocupaciones feminizadas, por lo que la situación de precariedad es doble.

En quinto lugar, la brecha o *gap* salarial entre mujeres y hombres se ha incrementado en los dos países analizados desde el inicio de la crisis. Actualmente, Italia tiene una brecha de 7,3% y España de 19,3% siendo la media europea de 16,7% (Eurostat, 2015) debido a la bajada de salarios debida a las políticas de austeridad implementadas por los gobiernos y al incremento de las jornadas a tiempo parcial femeninas.

En sexto lugar, la brecha de cuidados entre mujeres y hombres sigue existiendo debido a la continuidad del desempeño del rol tradicional femenino de cuidado por las mujeres y su menor participación laboral. Los usos de tiempo analizados manifiestan una mayor dedicación de las mujeres españolas al trabajo remunerado y una mayor dedicación de las italianas al trabajo doméstico y de cuidados.

Finalmente, ambos países coinciden en que son las mujeres las que utilizan las medidas de conciliación de la vida laboral y familiar confirmando que la conciliación no es una cuestión de género sino de mujeres.

REFERENCIAS

- Alcañiz, Mercedes (2011). *Cambio y continuidades de las mujeres. Un análisis sociológico*. Barcelona: Icaria.
- Alcañiz, Mercedes (2012). “Conciliación de la vida laboral y familiar. ¿Cuestión de género o cuestión de mujeres?” en Vélez, Graciela y Baca, Norma (eds), *Género y desigualdades en Iberoamérica*. Mnemosyne: Buenos Aires.
- Alcañiz, Mercedes (2015). “Género y clase social: la conciliación desigual de la vida laboral y familiar” en *Revista Española de Sociología* n° 23 pp 29-56
- Alonso, Luis Enrique (2000). *Trabajo y posmodernidad. El empleo débil*. Madrid: Fundamentos.
- Alonso, Luis Enrique y Fernández, Carlos J.(2013). *Los discursos del presente. Un análisis de los imaginarios sociales contemporáneos*. Madrid: Siglo XXI.
- Amorós, Celia y de Miguel, Ana (eds) (2005). *Teoría Feminista. De la Ilustración a la Globalización*, 3 vols. Madrid: Minerva.
- Ballarin, Pilar (1995). “El discurso de la domesticidad” en Fraisse, Geneviève y Perrot, Michelle (ed) *Historia de las Mujeres. El siglo XIX.Vol IV*. Barcelona: Círculo de Lectores.
- Balbo, Laura (1994). “La doble presencia” en Borderías et al (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona: Icaria.
- Beltrán, Elena y Maquieira, Virginia (eds) (2002). *Feminismos. Debates teóricos contemporáneos*. Madrid: Alianza.

- Bettio, Francesca et al (2013). *The impact of the Economic Crisis on the Situation of Women and Men and on Gender Equality Policies*. Consultado en <http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/130522> el 10 Mayo de 2015.
- Bettio, Francesca y Verashchagina, Alina (2014). "Women and Men in the Great European Recession" en Karamessini, María y Rubery, Jill (eds). *Women and Austerity. The Economic Crisis and the Future for Gender Equality*. London: Routledge.
- Bock, Gisela (2001). *Las mujeres en la historia de Europa*. Barcelona: Crítica.
- Borderías, Cristina; Carrasco, Cristina y Alemany, Carme (1994). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona: Icaria
- Bourdieu, Pierre (1999). *Contrafuegos*. Madrid: Akal.
- Burchell, Brendan; Hardy, Vincent; Rubery, Jill; Smith, Mark (2014). *A New Method to Understand Occupational Gender Segregation in European Labour Market*. European Commission.
- Campillo, Inés (2010). "Políticas de conciliación de la vida laboral y familiar en los regímenes de bienestar mediterráneos: los casos de Italia y España". *Política y sociedad Vol 47 N° 1* pp 189-213.
- Cano, Ernest (2000). *Precariedad laboral, flexibilidad y desregulación*. Valencia: Germania.
- Capel, Rosa M^a (1999). *Mujer y trabajo en el siglo XX*. Madrid: Arco Libros.
- Casaca, Sara F y Damiao, Sónia (2011), "Gender (In)equality in the labour market and the Southern European Welfare States" en *Gender and Well-being*. Addis, Elisabetta; de Villota, Paloma; Degavre, Florence and Eriksen, John. Londres: Ashgate.
- Casaca, Sara F. (2012). *Mudanças laborais e relações de género*. Coimbra: Almedina.
- Castaño, Cecilia (dir) (2015). *Las mujeres en la Gran Recesión*. Madrid: Cátedra.
- Castel, Robert (1997). *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Comin, Francisco y Hernández, Mauro (ed) (2013). *Crisis económicas en España 1300-2012. Lecciones de la historia*. Madrid: Alianza.
- De Luigi, Nicola e Martelli, Alessandro (2009). "Transizioni di genere fra tradizione, innovazione e precarietà" em *Convegno Genere e precarietà*. Trento.
- Del Boca, Daniela e Sarraceno, Chiara (2005). "Le donne in Italia tra familia e lavoro", *Economia & Lavoro, 1*.
- Díaz Martínez, Capitolina y Dema Moreno, Sandra (2013). *Sociología y género*. Madrid: Tecnos.
- Durán, M^a Ángeles (1986). *La jornada interminable*. Barcelona: Icaria.
- Durán, M^a Ángeles y Rogero, Jesús (2009). *La investigación sobre los usos del tiempo*. Madrid: CIS.
- Esping-Andersen, Gosta (1993). *Los tres estados del Estado de bienestar*. Valencia: Alfons el Magnànim.
- Esping-Andersen, Gosta y Palier, Bruno (2010). *Los tres grandes retos del Estado de bienestar*. Barcelona: Ariel.
- Estefanía, Joaquín (2012). *La economía del miedo*. Barcelona: Círculo de Lectores.

- European Commission (2014). *Tackling the gender pay gap in the European Union*. Luxembourg: Directorate-General for Justice.
- Eurostat (2015). Disponible en <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Friedan, Betty (1983). *La segunda fase*. Barcelona: Plaza&Janés.
- De la Fuente, Miguel (Dir) (2007), *Usos del tiempo, estereotipos, valores y actitudes*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- García Delgado, José Luis (2003). *Lecciones de Economía Española*. Madrid: Thompson Civitas.
- Gil Calvo, Enrique (2009). *Crisis crónica. La construcción social de la gran recesión*. Madrid: Alianza.
- Giordano, Denis (2009). “La narrazione della precarietà: strumento di conoscenza e di divisione di pratiche”, *Convegno Genere e precarietà*. Trento.
- Harvey, David (2007). *Breve historia del neo-liberalismo*. Madrid: Akal.
- Hochschild, Arlie (2001). “Las cadenas mundiales de afecto y asistencia y la plusvalía emocional” en Giddens, Anthony y Hutton, W. (coords). *En el límite*. Barcelona: Tusquets.
- Ibáñez, Marta (2008). “La segregación ocupacional por sexo a examen. Características personales de los puestos y de las empresas asociadas a las ocupaciones masculinas y femeninas” *REIS*, 123, 87-122
- Ingellis, Anna Giulia y Calvo, Ricard (2015). Desempleo y crisis económica. Los casos de España e Italia. *Sociología del Trabajo* nº 84, 7-31
- Larrañaga, Mertxe (2014). “Tiempos de precariedad y desamparo” en *Viento Sur* nº 134.
- Lerner, Gerda (1990). *La creación del patriarcado*. Barcelona: Crítica.
- Miguélez, Faustino (2004). “La flexibilidad laboral”. *Trabajo. Revista de la Asociación estatal de Centros Universitarios de Relaciones laborales y Ciencias del Trabajo* nº 13. Huelva.
- Mujeres en cifras* (2015). Instituto de la mujer. Consultado en www.inmujer.es
- Nash, Mary (1995). “Identitat cultural de gènere, discurs de la domesticitat i definició del treball de les dones a l'Espanya del segle XIX”. *Documents d'Anàlisi geogràfica* nº 26, 135-146.
- Nielfa, Gloria (2003). “Trabajo, legislación y género en la España contemporánea: los orígenes de la legislación laboral” en Sarasúa, Carmen y Gálvez, Lina *¿Privilegios o eficiencia? Mujeres y hombres en los mercados de trabajo*. Universidad de Alicante.
- Otaegui, Amaia (2014). *El deterioro laboral de las mujeres como efecto de la crisis*. Madrid: Fundación 1º de Mayo.
- Orloff, Ann Shola (2009). “Gendering the Comparative Analysis of Welfare States: An Unfinished Agenda”. *Sociological Theory* 27:3 pp 317- 343
- Ortiz, Pilar (2014). “El trabajo a tiempo parcial. ¿Una alternativa para la mujer en tiempos de crisis?” en *Sociología del Trabajo* nº 82, pp 73-92
- Pace, Federico (2014). “Quelli del part-time e il caso de Italia”. Consultado en [La Repubblica.it](http://LaRepubblica.it) <http://miojob.repubblica.it>

- Pandolfini, Valeria (2014). "Families, Care and Work in European Mediterranean Countries: findings and Lessons from a comparative analysis of work-life balance policies", *Italian Sociological Review*, 4 (1), 93-116.
- Pavolini, Emmanuelle (2014). "Crisis y futuro del Estado del Bienestar en España, Italia y Portugal". Congreso Crisis, presente y futuro del Estado de bienestar. Universidad de Oviedo.
- Piore, Michael y Sabel, Charles (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza
- Piketty, Thomas (2014). *El capital en el siglo XXI*. FCE: Madrid
- Polany, Karl (2011). *La gran transformación*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Prieto, Carlos; Ramos, Ramón y Callejo, Javier (coords) (2008), *Nuevos tiempos del trabajo. Entre la flexibilidad competitiva de las empresas y las relaciones de género*. Madrid: CIS.
- Recio, Albert (2007). "Precariedad laboral: del neoliberalismo a la búsqueda de un modelo alternativo" en *Congreso de Educación para el Desarrollo*. Barcelona: Universidad Pompeu Fabra.
- Rodríguez Cabrero, Gregorio (2010). "El gasto público social" en *Economistas* n° 28.
- Rodríguez Cabrero, Gregorio (2014). "Crisis y futuro del Estado del Bienestar en España, Italia y Portugal". Congreso Crisis, presente y futuro del Estado de bienestar. Universidad de Oviedo.
- Scott, Jacqueline; Crompton, Rosemary y Lyonette, Claire (eds) (2010). *Gender inequalities in the 21st century. New barriers and continuing constraints*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Sarraceno, Chiara (2004). "A igualdade difícil: mulheres no mercado de trabalho em Itália e a questão não resolvida da conciliação" em *Sociologia. Problemas e práticas* n° 44, pp 27-46
- Sennett, Richard (2001). *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama.
- Standing, Guy (2013), *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona. Pasado&Presente.
- Stiglitz, Joseph E. (2002). *El malestar en la globalización*. Barcelona: Círculo de Lectores.
- Stiglitz, Joseph E. (2010). *Caida libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía global*. Madrid: Taurus.
- Tobío, Constanza (2005). *Madres que trabajan*. Madrid: Cátedra.
- Torns, Teresa y Carrasquer, Pilar (2007). "Cultura de la precariedad: conceptualización, pautas y dimensiones. Una aproximación desde la perspectiva del género". *Sociedad y Utopía. Revista de Ciencias Sociales* n° 29. Pp 139-156.
- Torns, Teresa (2011). "Las mujeres y el empleo en España. ¿Un futuro venturoso?" En *Retos y oportunidades para la igualdad de género*. FOREM. Madrid.
- Walby, Sylvia (1990). *Theorising Patriarchy*. Oxford: Blackwell.
- Velarde, Juan (2009). *Cien años de Economía Española*. Madrid: Encuentro.

MERCEDES ALCANIZ es Doctora en Ciencias Políticas y Sociología y Profesora Titular de Sociología en la Universitat Jaume I de Castellón. Actualmente es la Directora de la Unitat de Igualtat de la UJI. Sus principales líneas de investigación son los estudios de género y los cambios sociales. Entre sus principales publicaciones, las más recientes son: *Tiempos, trabajos e identidades. Análisis comparativo entre mujeres españolas y portuguesas* (Asparkia n° 20, 2009), *Manual de Cambio social y movimientos sociales* (UJI, 2010), *Cambios y Continuidades en las mujeres. un análisis sociológico* (Icaria, 2011), *Estrategias de conciliación y segmentación social. La doble desigualdad* (Sociologia. Problemas e practicas n 73, 2013) y *Género con clase: la conciliación desigual de la vida laboral y familiar* (Revista Española de Sociología n 23, 2015).

Recibido: 15/05/2015

Aceptado: 20/06/2015

**LA EMPRESA SOCIAL EN ESPAÑA Y EN ITALIA
DURANTE LA CRISIS ¿UN LABORATORIO DE
INNOVACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL?¹**
**SOCIAL ENTERPRISE IN SPAIN AND ITALY DURING
THE CRISIS. A LABORATORY FOR ECONOMIC AND
SOCIAL INNOVATION?**

Andrea Pirni

Departamento de Ciencias Políticas y Sociología
Universidad de Genova, Italia
andrea.pirni@unige.it

Luca Raffini

Departamento de Ciencias Políticas y Sociología
Universidad de Genova, Italia
lucaraffini@gmail.com

Resumen

En este artículo analizamos el desarrollo de empresa social en España e Italia en el marco de la crisis económica y social, en términos de difusión y marco jurídico. De esta manera, definimos los confines del “ecosistema” de la empresa social en los dos países e identificamos elementos comunes y especificidades. La hipótesis es que la empresa social representa una herramienta de generación

¹ El artículo parte del estímulo de las reflexiones teóricas y de los análisis empíricos llevados a cabo en el ámbito de la investigación “Giovani, volontariato e impresa sociale. Il Terzo settore toscano come laboratorio di nuovi modelli di sviluppo economico e sociale”, patrocinada por Cesvot (Centro Servizi per il Volontariato Toscana) y llevada a cabo por Ceuriss (Centro Europeo di Ricerche e Studi Sociali). La investigación, realizada en colaboración con Cesvot, se ha centrado en el análisis del “matching” entre voluntariado y empresa social en Toscana. En esta contribución, en cambio, comparamos el contexto italiano y el español, y reflexionamos sobre las perspectivas de desarrollo de la empresa social en los dos países. El artículo es fruto de una reflexión compartida por los autores. Andrea Pirni redactó los apartados 1 y 2; Luca Raffini escribió los apartados 3, 4, 5 y 6. Los autores agradecen a Clemente Penalva por su revisión metódica del texto en español.

de respuestas proactivas a la crisis, impulsando trayectorias de innovación económica y social, y contribuyendo a un modelo de desarrollo económica y socialmente sostenible. La innovación surge de la capacidad de las empresas sociales de generar respuestas innovativas a demandas emergentes, de su capacidad de crear al mismo tiempo valor social y económico, de satisfacer necesidades individuales y colectivas, de activar dinámicas de cambio de medio y largo plazo, de estimular dinámicas de emprendimiento, de empoderamiento y de valorización en el territorio. Sin embargo, el carácter innovador de la empresa social no surge simplemente de una empresarialización del Tercer Sector tradicional, y mucho menos como consecuencia de la transferencia de servicios fundamentales del estado a asociaciones, cooperativas y empresas sociales, si con eso se persigue el simple objetivo de reducción de los gastos públicos. Al contrario, detrás de la retórica de la innovación social se puedan esconder proyectos de reducción de los gastos de servicios a través de la reducción de los salarios y de la cualidad de los servicios. El artículo, a partir de la comparación de la difusión del fenómeno y de las perspectivas de desarrollo en España y en Italia, termina con una reflexión crítica sobre las luces y sombras, los riesgos y las oportunidades, relacionados con la difusión de la empresa social, o sea, de la integración de la acción solidaria y la acción económica en prácticas que son al mismo tiempo empresariales y con finalidades sociales.

Palabras clave: Empresa social; crisis; comparación España-Italia; innovación social; Tercer Sector

Abstract

The contribution explores the development of social enterprises in Spain and Italy in the framework of the economic and social crisis. Comparing the spread of the phenomena and its legal framework, we define the boundaries of the "ecosystem" of social enterprises in the two countries, identifying commonalities and specificities. The hypothesis is that the social enterprise represents a proactive tool for generating responses to the crisis, promoting economic and social trajectories of innovation and contributing to a sustainable development model. Innovation comes from the power of social enterprises to generate innovative responses to emerging demands and from the ability to create both social and economic value, to meet individual and collective spheres, enabling paths of change in the medium and in the long term and promoting the empowerment processes in the local dimension. Yet, the innovative character of the social enterprise does not merely arise from the externalization of social services from the public to the third sector, in order to reduce public expenditure. Instead, behind the rhetoric of social innovation it can hide projects to reduce public service through cutting down on wages and the quality of services. The article compares the presence and prospects of development of the phenomenon in Italy and Spain and, finally, offers a critical reflection on the risks and opportunities related to the spread of the social enterprise, as it is characterized by a novel integration between solidarity action and economic action, in entrepreneurial practices serving a social purpose.

Keywords: Social enterprise; crisis, Italy-Spain comparison; social innovation; third sector

Extended abstract

The persistent economic crisis fosters structural changes in the relationship between public sector, private sector and non profit. Change in welfare systems and growth and pluralization of social needs challenge non profit organizations. These are required to solve new social needs, which have no solutions either by the public sector or by the market. The expansion of social needs spurs a quantitative and a qualitative transformation of non-profit organizations. NGOs are experiencing a process of professionalization, as they are increasingly engaged in the production of services, in order to provide innovative and effective responses to emerging social needs. The third sector has for long time been defined in a residual manner, as the intermediate realm between state and market. Nowadays it becomes a strategic area in which new combinations of "solidarity actions" and "economic action", are experimented. Third sector organizations do not deal with individuals as users or customers. Rather, they include them actively in the implementation and delivery of services, promoting self-activation dynamics. In this context of change, the social enterprise acquires an increasing relevance, as it acts across the shifting boundaries between economic action and solidarity action. We can define social enterprise as the business dimension of the social economy, or the most ethical way to exercise an entrepreneurial role. The social enterprise represents an hybridization between languages and forms of action transforming both economic action and social action. This type of hybridization is not conducive to an "absorption" or "submission" of each other, rather to the making of a new form of action. Social enterprise is not intended to make profit. On the contrary, it is a mean to achieve social purpose. There is not a trade-off between entrepreneurial approach and social orientation, as entrepreneurial approach is the key to enhance social goals and rootness in society is an asset to achieve economic sustainability. Social enterprises, according to the European "social business initiative", are leading actors in the creation of an innovative social and economic model, based on growth and cohesion and able to combine job creation and innovative solutions to social needs. This kind of challenge is even more relevant for Southern European countries, more affected by the economic and social crisis. Here the spread of social enterprise can encourage and support process of social innovation: social enterprise lay on the basis of a new development strategy, based on the valorization of local resources and in the promotion of shared project of collective growth.

This article analyzes the development of social enterprise in two countries particularly affected by the crisis, Italy and Spain. The hypothesis is that the spread of social enterprise may represent a proactive tool to project a way-out to the crisis, promoting trajectories of economic and social innovation. Several reasons contribute to place the two Mediterranean countries at the forefront in the promotion of social enterprise, as a key actor in triggering processes of social innovation. Along with Britain, Italy and Spain are among the European countries where the "dismantling" of the welfare state is more advanced, leaving room to a greater role for non profit organizations in the provision of social

service. Further, Italy and Spain are among the European countries where social economy is more consolidated. In Spain more than 1.200.000 employees in voluntary organizations and in cooperatives are estimated, representing around 7% of all employees. In Italy the employees in the social economy are more than 2.200.000: almost 10% of total employees work in the social economy. In both countries social economy revealed to act counter-cyclically, sustaining economic growth and job-creation, in time of crisis. The rate of growth of social economy, from 2003 to 2010, is 43,5% in Spain and 66,7% in Italy. However, not all organizations active in the field of social economy can be labelled as social enterprise. The boundaries of the social economy are both wider and narrower than those of social enterprise. Adopting the traditional European approach, social enterprise only includes the most market-oriented segment of social economy, and can be hence be seen as a subset of the latter. On the other hand, according to a wider approach, typical of the anglosaxon tradition, we can label as social enterprise also organizations that do not belong to the tradition of the social economy, and which operates in different fields of activities, i.e. business corporations. According to this approach the characterization as social enterprise is given by the non profit dimension and by the social goal of business, more than by legal status or field of activities. The definition of social enterprise, in this “thick” definition, embraces all kind of organization which combine entrepreneurial approach and social orientation. From these premises, the article outlines the ecosystem of social enterprise in the two countries, namely the organizations which fall in the realm of “ex lege social enterprise” (organizations acting under the umbrella of a specific law on social enterprise), in the realm of “de facto social enterprises” (organizations acting as social enterprise, even if non explicitly framed as social enterprise) and in the realm of “potential social enterprise” (including organizations that have at least some of the features that define social enterprises and those who aspire to become social enterprise). Italy, because of the coexistence of social cooperatives (de facto social enterprises), social enterprises ex lege and a plurality of third sector organizations active in the production of service (potential social enterprise), is characterized by a wide and varied, as well as fragmented, ecosystem. Finally, the article explore the potenciality of development of social enterprise in both countries. The social enterprise is defined by a difficult and unstable balance between social dimension and business dimension. The innovative value of the social enterprise, as a mean to combine economic and social values and to integrate individual and collective concerns, depends on the ability to maintain and strengthen this equilibrium, so that the social goal will not compromise the entrepreneurial approach and the entrepreneurial orientation will not corrupt the social inspiration. Social enterprise can act as a leading actor in the making of a new models of society, based upon economically and socially sustainable development, as it is stated by Europe2020 declaration. This achievement depends on the ability, on European, national and local level, to foster a favourable ecosystem, promoting social innovation practices in different fields, including ICT'S, and not narrowing the field of action of

social enterprise within the traditional boundaries of the social economy, namely in the field of social and care services and in the work integration of disadvantaged people. The expansion in the form and in the scope of social enterprise represent an strategy for the promotion of social innovation and for the achievement of a model of social and economic sustainable growth, conducive to a “civilization of economy”. However, this structural transformation of social enterprise, via the opening of its borders, involve risks, besides opportunities. The social enterprise can represent a possible proactive response to social and economic crisis, combining job creation and contribution to social innovation, if it succeeds in virtuously combining economic and solidarity action and in mobilizing material and immaterials resources in the creation of shared values. On the contrary, if social enterprise merely becomes a means for reducing wages and quality of services through externalization of basic service, it would not fulfill its promise of social innovation.

1. INTRODUCCIÓN. LA CRISIS Y EL DESAFÍO DE LA EMPRESA SOCIAL: UNA COMPARACIÓN ENTRE ESPAÑA E ITALIA

La persistente crisis económica ha provocado cambios estructurales en la relación entre el Tercer Sector, las instituciones políticas y económicas y el mercado del trabajo. Las transformaciones de los sistemas de bienestar, y el crecimiento y la pluralización de las necesidades sociales han ampliado el ámbito de las necesidades que no encuentran respuesta ni en el sector público ni en el sector privado. Eso ocurre en un contexto de crisis interna del modelo neoliberal, en el cual, junto a los recortes en el gasto público hay que añadir la incapacidad, por una parte creciente de la población, de comprar los servicios en el mercado, debido al empeoramiento de su condición económica y social. Como resultado, se desarrollan experiencias de resiliencia y de economía alternativa (Forno, 2014). Es dentro de este contexto de cambio donde podemos analizar las dinámicas de transformación del Tercer Sector, y, más específicamente, el fenómeno de la empresa social.

La expansión de las necesidades sociales alimenta una transformación cuantitativa y cualitativa de las organizaciones sin ánimo de lucro que, cada vez más, se han embarcado en un proceso de profesionalización, centrándose en una producción continua de servicios que ofrece respuestas a las necesidades sociales emergentes. El aumento y la diversificación de las demandas y la paralela reducción de la intervención pública, representan un desafío para el Tercer Sector, que se ve llamado a desempeñar un papel de integración/sustitución y, al mismo tiempo, de estímulo-anticipación de la intervención estatal. La transición de un modelo tradicional de “welfare state” a lo que ha sido llamado un modelo de “welfare mix” (Ascoli y Ranci, 2003), de “welfare society” (Donati y Colozzi, 2005), o hasta “segundo welfare” (Ferrera y Maino, 2013) ha sido

analizado como una oportunidad de alcanzar un equilibrio óptimo entre equidad y eficacia, promoviendo el desarrollo de interacciones virtuosas entre iniciativa pública, privada y del Tercer Sector, y como actuación del principio de subsidiariedad. Al Tercer Sector, particularmente, se le atribuye una mayor capacidad para responder a las necesidades de las personas y para promover caminos de empoderamiento y de auto-activación, que parecen más difíciles de cumplir en el paradigma tradicional de la intervención pública, más centrada en la producción de respuestas estandarizadas y burocráticas. Ya no simplemente definido de manera residual, como un ámbito intermedio entre estado y mercado, el Tercer Sector se vuelve un lugar estratégico en el que se experimentan nuevas combinaciones entre “acción solidaria” y “acción económica”. Lo que esperamos del Tercer Sector no es simplemente que consiga hacer lo que también pueden hacer el público y el privado pero de manera más barata, sino que lo haga de manera diferente, promoviendo dinámicas de auto-activación de los beneficiarios.

Es dentro de este proceso de cambio donde adquiere centralidad el concepto de empresa social, que define un verdadero híbrido organizativo y conceptual, que combina de manera innovadora elementos propios de ámbitos de acción diferentes y –aparentemente– incompatibles. Podemos definir la empresa social como la dimensión más empresarial del Tercer Sector, o, especulativamente, como la manera más ética de ejercer un papel empresarial. La empresa social nace de una hibridación entre plantamientos y formas de acción que transforman tanto la acción económica como la acción social, no en la dirección de una "absorción" o "sumisión" de una a la otra, sino en la dirección de construir una nueva forma de acción, que es empresarial para conseguir su finalidad social y que puede llevar a cabo su finalidad social porque es empresarial.

Sin embargo, ¿la empresa social cumple efectivamente con su promesa de integración virtuosa entre acción solidaria y acción económica y de volver la primera más eficaz y la segunda más ética? ¿O detrás de la retórica de la empresa social se oculta un mero proceso de profesionalización y de empresarialización del Tercer Sector? Este tipo de hibridación puede conllevar efectivamente críticas, en el momento que, según un enfoque crítico, favorece una privatización de los servicios sociales, una reducción de los derechos y, por esta vía, una disminución de la universalidad del estado de bienestar, además de su calidad (tanto referida a los destinatarios de los servicios, como a la calidad del trabajo). Además, la transferencia de servicios sociales del público al privado social o al Tercer Sector, puede ser simplemente perseguida como medida de reducción de los gastos en la provisión de los servicios existentes y no para la experimentación de nuevos ámbitos de actividad y nuevas modalidades de actuación y para la implementación de nuevos derechos.

Al contrario, la superación de los confines tradicionales entre los ámbitos de actividad puede fomentar el desarrollo de trayectorias de innovación social y sentar las bases de un nuevo modelo económico y social, orientado hacia criterios de sostenibilidad en ambas dimensiones; todo ello si se enmarca en un contexto de verdadera redefinición crítica del papel social del emprendimiento, que ve en el Tercer Sector un ámbito privilegiado de experimentación. Esto, debido a la flexibilidad que lo caracteriza, se configura como un laboratorio de innovación social y económica. Adoptando, precisamente, esta perspectiva, la Comisión Europea ha implementado la “Social Business Initiative”, para promover el desarrollo del emprendimiento social en Europa. Objetivo de la iniciativa europea es construir un ecosistema propicio para el desarrollo del emprendimiento social (OCDE/European Commission, 2013), mejorando el acceso a la financiación, mejorando el entorno jurídico, mejorando la visibilidad de esas organizaciones y promoviendo la difusión de las mejores prácticas.

La implementación de políticas proactivas para promover la empresa social se explica por la conciencia, por parte de los responsables políticos europeos, de que ésta pueda no solo contribuir a reducir el gasto público en políticas sociales y a responder más eficazmente a las necesidades plurales de sociedades complejas, sino también a generar impactos positivos en la dimensión social, ambiental y económica, sentando las bases para un nuevo modelo de sociedad que permita salir proactivamente de la crisis, generando valor económico y social. La *Social Business Initiative*, desde esta perspectiva, está en plena sintonía con la estrategia *Europe2020*, que califica las orientaciones que deben guiar los procesos económicos y sociales para salir de la crisis, y establecer un nuevo modelo económico y social europeo. Las prioridades son el crecimiento “inteligente” (basado en el conocimiento y en la innovación, además del uso de la red), “sostenible” (que consiga conciliar competitividad y crecimiento económico con la defensa de los recursos ambientales y sociales) e “integrador” (que sepa favorecer la creación de trabajo, la adquisición de cualificaciones y la equidad social). De esta manera, se confirma el distintivo objetivo de la precedente estrategia de Lisboa, o sea, reafirmar un modelo social europeo, y hacer de la UE la economía más competitiva del mundo basada en el conocimiento. A esos objetivos se hace referencia directa en la Iniciativa Europea sobre la empresa social, en la que se afirma que

el objetivo principal de las empresas sociales es generar un impacto significativo sobre la sociedad, el medio ambiente y la comunidad local. Al responder mediante la innovación social a necesidades aún no satisfechas, las empresas sociales forman parte de un crecimiento inteligente. Por ejemplo, muchas

empresas sociales ponen gran empeño en alentar a los trabajadores a formarse y actualizar sus conocimientos. Al tener en cuenta su impacto medioambiental y mediante su visión a largo plazo, generan un crecimiento sostenible. Por ejemplo, las empresas sociales desarrollan con frecuencia soluciones eficientes para reducir las emisiones y los residuos u optimizar los recursos naturales. Además, al poner especial énfasis en las personas y la cohesión social, las empresas sociales son el núcleo de un crecimiento inclusivo: crean puestos de trabajo sostenibles para las mujeres, los jóvenes y las personas mayores. En otras palabras, su principal razón de ser es organizar transformaciones sociales y económicas que contribuyen a los objetivos de la Estrategia Europa 2020 (Comisión Europea, 2014).

Paradójicamente, podemos afirmar que si la crisis financiera y productiva ha frenado la realización de los objetivos de la estrategia de Lisboa, al mismo tiempo ha confirmado la urgencia de pensar y poner en marcha un nuevo modelo económico y social, capaz de combinar desarrollo económico y cohesión social, de crear oportunidades de trabajo y generar respuestas a las necesidades sociales emergentes. Es un desafío que parece aún más urgente en los países más afectados por la crisis económica, y en particular en los países de la Europa mediterránea, donde ésta se ha convertido en una crisis social y política que amenaza con generar un círculo vicioso. Los países de la Europa mediterránea sufren, más que otros países europeos, la caída de la producción y el aumento del desempleo, el aumento del riesgo pobreza y de formas de marginalidad y de exclusión social y, paralelamente, los efectos de la reducción de los gastos en el estado de bienestar, y por tanto, de la capacidad de responder a las crecientes demandas de los ciudadanos. Como consecuencia, la crisis económica alimenta la desigualdad y la reducción de la cohesión social. En ese contexto, el desarrollo del emprendimiento social puede favorecer procesos de innovación social, que consigan integrar la creación de empleo para los jóvenes o para quien haya perdido su trabajo, y generar respuestas innovativas a las necesidades emergentes que no encuentran más, o que todavía no encuentran respuestas por parte del estado y del mercado; y puede sentar las bases para una estrategia de desarrollo que pasa por la valorización de los contextos locales, movilizandolos recursos del territorio en proyectos compartidos de crecimiento.

En este artículo analizamos las perspectivas de desarrollo de la empresa social, en dos países particularmente afectados por la crisis, España y Italia. La hipótesis es que la empresa social representa una herramienta de generación de respuestas proactivas a la crisis, impulsando trayectorias de innovación económica y social. Italia y España, junto con Reino Unido, son entre los países europeos en los que el “desmantelamiento” del estado de bienestar está más

avanzado, y al mismo tiempo entre los países en que existe la mayor perspectiva de desarrollo de la economía social (Jiménez Escobar, Morales Gutiérrez, 2011: 46). Sin embargo, la presencia actual de este tipo de organizaciones es muy alta en Reino Unido, con una tasa entre las mayores en Europa y mucho menor en España, donde está muy por debajo del promedio europeo. En Italia hay una situación intermedia, pero con un predominio de empresas sociales consolidadas, mientras que en España hay una prevalencia de empresas jóvenes. Eso significa que en los dos países hay una fuerte potencialidad de desarrollo de la empresa social, considerándola un elemento más que caracteriza a España y a Italia. Estos países, diferentemente de Reino Unido, están afectados por los efectos de la crisis económica en el mercado del trabajo. Como consecuencia, en estos países, el debate sobre las perspectivas de desarrollo de la empresa social, además que sobre la necesidad de reinventar el modelo de estado de bienestar, se focaliza mucho sobre su capacidad de actuar como generadora de empleo y de innovación social. A partir de este enmarcamiento, analizaremos el estado de desarrollo de la empresa social en los dos países, compararemos la presencia numérica de organizaciones que pueden ser definidas como tal y sus características, estudiaremos el marco jurídico nacional e investigaremos el debate nacional sobre Tercer Sector y emprendimiento social. El objetivo es comparar el nivel actual y las perspectivas de desarrollo del “ecosistema” de la empresa social en los dos países, identificar elementos comunes y de diversidad, y evaluar en qué manera, en la práctica, el desarrollo de la empresa social puede representar una respuesta proactiva a la crisis económica o, al contrario, como detrás de la retórica de la innovación social se puedan esconder proyectos de reducción de los gastos de servicios a través de la reducción de los salarios y de la calidad de los servicios.

2. NUEVAS RELACIONES ENTRE ACCIÓN PÚBLICA, ACCIÓN ECONÓMICA Y ACCIÓN SOCIAL

Los estados europeos son caracterizados, según la conocida tipología de Esping-Anderson (1990), como modelos diferentes de Estado de bienestar, en referencia a su origen, su trayectoria de desarrollo, su relación con los ciudadanos, y, finalmente, por el tipo de relación que hay entre actores públicos, privados y del Tercer Sector.

El modelo socialdemócrata, típico de los países del Norte Europa, se centra en el Estado como proveedor de servicios de naturaleza universal para la ciudadanía. En estos países las organizaciones del Tercer Sector se han dedicado, de manera casi exclusiva, a realizar actividades de *advocacy*, y no han actuado como dispensadores de servicios. El papel del Tercer Sector ha sido tradicionalmente

más relevante en los países de Europa Central, caracterizados por un modelo de *welfare* de tipo conservador, fundado sobre el mutualismo y el corporativismo. En Austria, Alemania y Países Bajos, el Tercer Sector es una columna del sistema de *welfare*. Las organizaciones “non profit” han seguido un proceso de profesionalización y han adquirido un perfil *market-oriented*, aunque manteniendo una estrecha relación con los actores públicos. También en Bélgica y en Francia el papel de las organizaciones del Tercer Sector en la producción de servicios ha sido históricamente muy relevante, y las organizaciones, de manera mayoritaria, están subvencionados por el público. En estos países, las organizaciones sin ánimo de lucro definen el ámbito de la economía social, concepto de origen francés, que describe un ámbito intermedio entre los sectores público y privado. En comparación con los países de habla alemana, en estos países el concepto de empresa social es más ampliamente reconocido, debido a la histórica presencia de las cooperativas, que representan la dimensión más empresarial de la economía social. El Reino Unido se desmarca de la Europa Continental debido a la adopción de un modelo de bienestar residual, de carácter liberal. Aquí, el papel de lo público en la prestación de servicios se reduce fuertemente a favor del sector privado y del “non profit”, que no sólo se financia con fondos públicos, sino también con recursos externos. Las organizaciones benéficas juegan un papel clave en la integración de la intervención pública. La centralidad del *non profit* en la prestación de servicios se encuentra ulteriormente fortalecida en los últimos años, gracias a iniciativas y proyectos como la *Big Society* y la *Big Society Bank*, cuyo objetivo es promover y financiar creación de empresas sociales.

Finalmente, el modelo mediterráneo, que incluye a Italia y España, se caracteriza por un desarrollo tardío, además de parcial, del Estado de bienestar, que tradicionalmente delegó muchas funciones, que en otros países son gestionados por lo público, a las familias. Al mismo tiempo, la naturaleza no universalista y las lagunas que caracterizan el Estado de bienestar, ha favorecido que jueguen un papel central las organizaciones sin ánimo de lucro, especialmente las relacionados con la Iglesia, que han llevado a cabo, históricamente, una serie de funciones complementarias y subrogatorias de la intervención pública, persiguiendo un enfoque caritativo, más que empresarial. En Italia, en los años setenta, se toma conciencia de que la transformación de la sociedad, que se vuelve cada vez más compleja, crea demandas diferenciadas y plurales a las que el Estado de bienestar no consigue dar respuesta. En esta fase, al lado de las tradicionales organizaciones de tipo “caritativas”, surgen organizaciones que siguen un enfoque diferente, más centrado en la producción de servicios y en la promoción del principio de auto-organización de la sociedad, y que persi-

guen un equilibrio entre eficacia de la intervención, economicidad y equidad. La profesionalización del Tercer Sector es hoy un fenómeno muy avanzado en Grecia, España, Italia y Portugal. En estos países, como veremos a continuación, el concepto de empresa social tiene un nivel de difusión diferente. En cambio, el concepto más amplio de economía social, goza de un alto nivel de aceptación (Monzón y Chaves, 2012). El modelo mediterráneo es, finalmente, uno de los más afectados por la re-estructuración/reducción de la intervención pública. Es un proceso que ha tenido un clímax anterior a la crisis que comenzó en 2008, y que ha alcanzado niveles máximos en Grecia, donde los servicios públicos, hasta los fundamentales, han sufrido una reducción drástica. La reestructuración del Estado de bienestar, que se desarrolló en el marco de un contexto de necesidades crecientes y cada vez más diversificadas, ha estimulado nuevamente una reorientación del papel del Tercer Sector, que ha abierto nuevas áreas de intervención. Eso explica porqué los países de la Europa Mediterránea, junto con el Reino Unido, son aquellos en los que el proceso de transformación del Tercer Sector más ha avanzado. Los países del Mediterráneo representan un terreno fértil para el desarrollo de proyectos de empresa social y de dinámicas de innovación social. En los dos países, efectivamente, el tejido de organizaciones activas en el ámbito de la economía social se está fortaleciendo y ampliando en el contexto de crisis, relevando una capacidad de responder a la misma de una manera anti-ciclica. Ésta, en los dos países, ha sufrido menos los efectos de la crisis en comparación con los actores y los ámbitos económicos, ha seguido ampliando el número de puestos de trabajo y, hoy en día, parece estar más equipada para salir antes y mejor de la crisis (Triper, 2013; Venturi y Zandonai, 2014). En los dos países, el sector más dinámico e innovador de la economía social es el del emprendimiento social, cuyos confines no corresponden directamente con los confines de la economía social, incluyendo, en su interior, solo los actores que actúan de manera más claramente empresarial, tienen un número de asalariados superior al de voluntarios y venden sus servicios/productos en el mercado. Paralelamente al proceso de profesionalización y empresarialización del Tercer Sector, surgen nuevos proyectos de emprendimiento social, que no tienen raíces en el tradicional mundo de la economía social, y que, al contrario, representan un nuevo modo, sobre todo por parte de los jóvenes, de construir proyectos empresariales innovadores.

Debido a su carácter híbrido e indefinido, a su relativa novedad, a la escasa difusión del término, si lo comparamos con la difusión y aceptación de términos como “non profit” o “Tercer Sector”, el ámbito de delimitación de la empresa social, en países como España y Italia está todavía indefinido. De manera

particular, lo que no está claro es su delimitación con respecto a las organizaciones más tradicionales de la economía social, que a menudo actúan como empresa social a partir de las organizaciones de voluntariado. Esto significa que para analizar la difusión efectiva del fenómeno hay que sumar una pluralidad de prácticas, con estatus jurídico y denominación diferente, que comparten todas, o al menos, las principales características que definen la empresa social. El resultado de este tipo de enfoque será la individuación de una delimitación “amplia” del fenómeno –que cubre también un ámbito que podemos llamar de empresa social potencial– y de una delimitación estrecha del fenómeno, que incluye aquellas organizaciones que, a pesar de su estatus jurídico, cumplen con todas las características de la empresa social.

Sin duda, la difusión pública del concepto es mayor en Italia, donde existe una ley sobre la empresa social, aprobada en el 2005, y ha sido recientemente aprobada un decreto ley de reforma del Tercer Sector, entre cuyos objetivos está promover ulteriormente el desarrollo de la empresa social. En España, al contrario, la normativa no se refiere directamente al concepto de empresa social, sino al concepto más amplio y general de economía social (Ley 5/2011). No obstante, también en España aumentan las experiencias de empresa social, de facto o potencial, o sea, de organizaciones que actúan de acuerdo con las características y los planteamientos de la empresa social y hay entidades que fomentan su difusión. También hay un debate sobre la oportunidad de integrar la Ley 5/2011 sobre la economía social en una normativa más específica sobre la empresa social.

3. LA EMPRESA SOCIAL EN ITALIA Y EN ESPAÑA EN EL CONTEXTO EUROPEO

Borzaga y Fazzi definen las empresas sociales como "organizaciones productivas que de manera explícita no persiguen lucrarse, sino la satisfacción de las necesidades de la gente y de la comunidad, y por lo tanto no distribuyen utilidades o lo hacen de manera limitada y son controlados por los mismos beneficiarios" (Borzaga y Fazzi, 2011: 16). De acuerdo con la definición, elaborada por la red de investigación Europea Emes (Borzaga y Defourny, 2001; Defourny y Nyssens, 2010), la empresa social debe ser ante todo una actividad empresarial. Como tal produce de forma continua, y no de manera marginal o intermitente, bienes y servicios y actúa en el mercado con un nivel significativo de asunción de riesgos económicos. Finalmente, hay una presencia mayoritaria de trabajadores asalariados. La dimensión social se cumple si hay una finalidad social explícita y constitutiva y si hay procesos de gobernanza democrática en los que el poder de decisión no es proporcional a la cantidad de

capital, sino que se conforma según el principio de "una cabeza, un voto". En fin, no hay redistribución de las utilidades. Éstas deben ser reinvertidas o utilizadas para cumplir con el objetivo social de la empresa. Es integrando estas características que la empresa social, en Europa, actúa como un actor protagonista en el ámbito de la economía social, que en la tradición europea representa un "polo de utilidad social" (CIRIEC, 2012: 7), que surge entre el sector público y el sector privado. Las empresas sociales pueden ser conceptualizadas como el componente "market oriented" del Tercer Sector; mientras las organizaciones de voluntariado y fundaciones constituyen el componente "non market oriented". Siguiendo un enfoque parcialmente alternativo, el proceso de hibridación culminará creando un nuevo ámbito, distinto al de la economía de mercado y también del Tercer Sector, o sea, un Cuarto Sector (Jiménez Escobar, Morales Gutiérrez, 2011), entre cuyas características principales están las finalidades sociales, el enfoque empresarial, la propiedad inclusiva, la gestión colectiva, una justa retribución de los trabajadores, y la responsabilidad social y ambiental. Sin embargo, debido a la diversidad de los contextos nacionales y a las diferencias entre las normativas, es difícil decir con claridad cuánto está desarrollado el fenómeno a nivel europeo y qué margen de ampliación tiene. Circunscribiendo el campo a las organizaciones sociales que cumplen con todos los requisitos establecidos por la definición de empresa social de EMES, y que ha sido aceptada por la Comisión Europea (2014), se estima que el impacto de la empresa social en el total de los negocios no supera, en la UE28, el 1%, aunque no resulta posible reconstruir datos exactos para todos los países, dada la diferencia en las leyes y en los métodos de recolección de datos. Es un valor que parece todavía muy bajo, si lo contrastamos con las perspectivas de desarrollo de la empresa social en los próximos años, debido al creciente interés hacia el fenómeno, ya sea en el mundo de la investigación ya sea en la política, que se ha traducido, en la principal dimensión, en la consolidación de redes de investigaciones nacionales e internacionales sobre Tercer Sector y empresa social, y en la difusión de leyes específicas que definen, regulan y promuevan la ampliación de la economía social y la difusión de la empresa social. Gem (2009), construye los datos nacionales sobre los resultados de una muestra que analiza las percepciones subjetivas de los trabajadores. Según la encuesta Gem, en Finlandia las empresas sociales emplean al 5,1% de los trabajadores y en el Reino Unido el 4,2%. En Bélgica y en Francia el porcentaje baja al 3% y al 2,6%. En Italia el dato es ligeramente inferior (2,5%), mientras que el dato de España pone el país en el nivel más bajo de la parrilla europea (0,9%). En España, más que en Italia y en otros países como el Reino Unido, donde la presencia de empresas sociales está consolidada, hay una alta incidencia de empresas sociales "jóvenes" (el 60%), mientras en Italia éstas representan el 49% (se con-

sideran empresas sociales jóvenes las que tienen menos de tres años de actividad, *ibidem*). Los datos recogidos por GEM, sin embargo, reflejan una definición estrecha de empresa social. Si ampliamos la perspectiva hasta analizar todo el sector, más amplio, de la economía social, encontramos datos muy interesantes que nos sugieren que, a lado del ámbito de la empresa social rígidamente definida, hay un amplio ámbito de empresa social potencial, y que un reciente informe de la Comisión Europea ha definido como el “ecosistema” de la empresa social (Comisión Europea, 2015a), cuyos principales actores son las organizaciones “tradicionales” del Tercer Sector, que de alguna manera participan en actividades profesionales, actúan en el mercado e integran a los trabajadores voluntarios remunerados. Según la investigación llevada a cabo por Monzón y Chaves (2012), la incidencia de empleados en el amplio mundo de la economía social, en toda Europa, es muy alta, también en países en los que la empresa social, definida de manera estrecha, no parece muy presente.

En Italia, en 2009-2010, hay 1.128.381 empleados en cooperativas, a los que se suman 1.099.629 empleados en asociaciones. En España los empleados en cooperativas son 646.397, los empleados en mutuas son 2.700, y los que trabajan en asociaciones son 588.056. Eso significa que en los dos países el porcentaje de empleados en la economía social, respecto al total de los empleados, es muy alto: el 9,7% en Italia y el 6,7% en España. Son datos inferiores a los de Suecia, Bélgica y Países Bajos, que superan el 10%, pero superiores al dato de países como Reino Unido (5,6%). Es particularmente interesante analizar la tasa de crecimiento de empleados en la economía social. Del 2002-2003 al 2009-2010, el aumento en Italia ha sido del 66,7% y en España del 42,5%. Entre los otros países europeos, los hay donde el aumento ha sido aún más fuerte, hasta el 146,6%; pero también hay países con una fuerte tradición de economía social en los que el dato ha subido mucho menos (Francia: 16,8%) o incluso se ha reducido (Reino Unido: -4,6%). Eso confirma que, en los dos países, el ámbito potencial de desarrollo de la empresa social es muy amplio.

Tabla 1. La economía social en España y en Italia

	La economía social: nº empleados		% empleados en la economía social	Tasa de crecimiento 2002/2003- 2009/2010*
	Cooperativas	Asociaciones		
España*	646.397	588.056	6,7%	+ 42,5%
Italia**	1.128.629	1.099.629	9,7%	+ 66,7%

*Monzón y Chaves 2012; **Ventura y Zandonai 2014

El impulso a la expansión de la empresa social, y en general al sector de la economía social, ha llevado, en la última década, a un creciente interés por parte del mundo de la investigación y por parte de la política, a nivel europeo y nacional. A nivel europeo está activa, desde los años noventa, la red de investigación EMES, que une universidades, instituciones de investigación e investigadores individuales “cuyo objetivo es el desarrollo de un organismo europeo de conocimientos teóricos y empíricos, pluralista en las disciplinas y metodologías, en torno a los conceptos de empresa y emprendimiento social”. En Italia es activa la red de investigación *Iris Network*, cuyos socios, además de universidades y centros de investigación y formación, son entidades públicas, privadas y del Tercer Sector. En España la organización que más ha impulsado el conocimiento y el desarrollo de la empresa social es CIRIEC España (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa): “una organización científica internacional no gubernamental, cuyos objetivos son promover la búsqueda de información, la investigación científica y la difusión de trabajos sobre los sectores y actividades que tienen por principal finalidad la de servir al interés general: la acción de los poderes públicos en materia económica; los servicios públicos, las empresas públicas y las entidades de Economía Social como las cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, centros especiales de empleo y otras empresas sociales, fundaciones y asociaciones”. También es importante el papel desempeñado por organizaciones y redes de organizaciones del Tercer Sector y de la economía social, comprometidos con la promoción de la cultura de la empresa social y con la construcción de un ambiente favorable a su desarrollo. En Italia, en particular, animan el debate y ejercen una función de estímulo el “Forum del Terzo settore” y los centros de servicios para el voluntariado, que, como en el caso de Cesvot en Toscana, han realizado investigaciones y acciones para promover la cultura y la práctica de la empresa social. También es importante el papel de organizaciones/consorcios de cooperativas sociales, que favorecen la creación de nuevas empresas, hasta creando “incubadoras de empresa social”. En España el papel más importante es desempeñado por la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES), “una confederación empresarial, de ámbito estatal, cuyo carácter intersectorial la convierte en la máxima institución representativa de la Economía Social en España, constituyéndose como una plataforma de diálogo institucional con los poderes públicos”.

4. EL “ECO-SISTEMA” DE LA EMPRESA SOCIAL

La empresa social ya no puede ser considerado un fenómeno nuevo, y aún menos una “moda”, sino una realidad consolidada. Hasta hace una década la

mayoría de los países europeos no tenían una ley sobre la empresa social. Hoy en día, también gracias a la acción de estímulo llevada a cabo por la Comisión Europea, sólo una minoría de los estados miembros de la UE no tienen un marco regulador. Entre estos podemos destacar tres modelos principales: el de la cooperativa, el de la sociedad y el de la forma abierta (Noya, 2009: 31). El primero identifica una forma de organización específica, la cooperativa. Ésta actúa como empresa social cuando no persigue como finalidad prevalente el interés de sus socios, sino el interés general. El primer ejemplo de esta estrategia es Italia, que fue el primer país en aprobar una ley sobre las cooperativas sociales en 1991, especificando rígidamente propósitos, actividades, incentivos y restricciones, además de las formas de gobierno que regulan la empresa social (Borzaga, 2009). El segundo modelo, de origen anglosajón, define la empresa social como una variante de la empresa privada, de la cual difiere por su finalidad social y por ser sin ánimo de lucro. Véase el modelo de la *Community Interest Company*, establecido en el Reino Unido en 2005. Un tercer modelo no vincula la empresa social con la condición de poseer un estatus legal específico, sino que la define según el cumplimiento de ciertos requisitos, de tal modo que pueden adquirir el estatus de empresa social organizaciones del Tercer Sector y empresas de capital. Este modelo ha sido introducido por primera vez en Bélgica en 1996 (Ley sobre las *Société a Finalité Social*) y ha sido posteriormente adoptado en muchos otros países, a partir de Italia, donde la ley sobre la empresa social ha sido aprobada por el Parlamento en el 2006 (Ley 155/2006).

La primera normativa en materia de empresa social en Italia ha sido efectuada con la ley 381/1991, que estableció las cooperativas sociales. Con esta ley, Italia, en 1991, ha sido el primer país europeo que ha elaborado una respuesta a la necesidad de establecer un marco jurídico que regulase el componente del Tercer Sector más orientado al mercado. Ésta ya se había desarrollado en los años anteriores, en respuesta a la necesidad de ofrecer una respuesta a las nuevas necesidades sociales que no encontraban respuesta en los servicios públicos, y que encontraban dificultades para desarrollar sus actividades en el marco de la normativa sobre el voluntariado. En la búsqueda de una configuración organizativa adecuada para conciliar la necesidad de adoptar una estructura empresarial con el perseguimiento de su finalidad social, las nuevas organizaciones surgidas en los años ochenta se organizaron como cooperativas, definiéndose como cooperativas de solidaridad social. La ley 381/1991 establece un nuevo marco jurídico para las actividades de estas nuevas entidades, definiendo las cooperativas sociales como organizaciones de defensa de los intereses generales de la comunidad, con una orientación hacia la promoción humana y la

integración social de los ciudadanos. La ley 381/1991, que sigue vigente, establece dos tipos de cooperativas sociales: la cooperativa social de tipo A, y la cooperativa social de tipo B. La primera es activa en la gestión de los servicios sociales y sanitarios, y en el campo de la educación. Las cooperativas sociales de Tipo B tienen como fin la creación de empleo para las personas desfavorecidas, y pueden operar en una pluralidad de sectores (agricultura, industria, comercio y servicios). La ley del 2006 sobre las empresas sociales se puso el objetivo de ampliar los confines de la empresa social, tanto en relación a las formas jurídicas adoptadas como en relación a los ámbitos de intervención. Con respecto a las formas legales, la ley 155/2006 atribuye la condición de empresas sociales según la posesión de algunos requisitos. Entre los principales: tener una estructura democrática; involucrar a los trabajadores y los beneficiarios en la gestión de la organización; no distribuir los beneficios. Las empresas sociales se puede configurar como asociaciones sociales, fundaciones, cooperativas y sociedades. La ley también establece los sectores de actividad en los que puede operar la empresa social: en el social, sanitario y socio-sanitario; en la educación y en la instrucción; en la tutela del medioambiente o de los bienes culturales: en la educación universitaria o extra-escolar; en el turismo social. Diez años después de su aprobación la ley 155/2006 no ha producido el efecto deseado por el legislador. A finales de 2013 sólo hay 774 empresas sociales *ex lege*, con un total de 29.000 empleados y 2.700 voluntarios. La principal explicación de esta falta de impacto se puede atribuir a la falta de incentivos y ayudas fiscales para las empresas sociales, que, en cambio, tienen que cumplir con una carga adicional, la redacción anual de un informe social (*bilancio sociale*), un informe sobre el impacto social de la empresa. A diferencia de las cooperativas sociales, que reciben ayudas fiscales, recibir el estatus de empresa social *ex lege* implica más cargas que ventajas. Además, las cooperativas sociales de Tipo A pueden trabajar en los sectores de intervención en los que se concentra la mayoría de las empresas sociales (socio-sanitario y educativo) y las cooperativas sociales de Tipo B pueden trabajar en todos los sectores. El resultado es que la forma de la cooperativa social sigue siendo la más utilizada para crear nuevas empresas sociales, hasta por los jóvenes. Las cooperativas sociales representan empresas sociales *de facto* y representan la forma predominante de las empresas sociales en Italia. A finales del 2013 había 12.570 cooperativas sociales en las que trabajaban cerca de 550.000 empleados y más de 70.000 voluntarios. El "ecosistema" de la empresa social en Italia, si extendemos la perspectiva, se completa con un ámbito de emprendimiento social "potencial", que comprende las organizaciones sin ánimo de lucro "orientadas hacia el mercado", por un lado, y las empresas que operan en los ámbitos de las empresas sociales estable-

cidos por la ley 155/2006, por el otro. Las primeras son 82.231. Las segundas son 61.776 (Ventura y Zandonai, 2014).

En Italia, en síntesis, el “eco-ambiente” de la empresa social es muy amplio y fragmentado, y se compone de empresas sociales *ex lege*, empresas sociales *de facto*, empresas sociales *potenciales* (con particular referencia a las organizaciones del Tercer Sector que practican actividades comerciales de manera continua e integran voluntarios y trabajadores, pero también mirando a las empresas de capitales activos en los sectores de actividad de las empresas sociales).

España, al contrario de países como Italia, Francia, Reino Unido y Suecia, no está generalmente considerada entre los países europeos “en primera línea” del desarrollo de la empresa social. Sin embargo, “ha tenido un notable desarrollo del sector en los últimos treinta años, con una presencia creciente en múltiples actividades económicas” (Faura y Ventosa, 2011: 11). En España, aún más que en Italia, establecer con claridad la difusión del fenómeno es una tarea muy difícil, porque no hay una legislación específica sobre la empresa social, y consecuentemente no hay empresas sociales *ex lege*, y el mismo concepto de empresa social aparece todavía escasamente utilizado. Al contrario, el marco conceptual más relevante es el de economía social: un archipiélago dentro del cual podemos hallar la empresa social, como su componente más empresarial. Hasta la ley más reciente en la materia, como la Ley 5/2011, se refiere al concepto de economía social, y no hay referencia específica al concepto de empresa social. Sin embargo, hay experiencias que, incluso sin referirse explícitamente y jurídicamente a ese término, se conforman a sus características y, como analizaremos a continuación, las definiciones de economía social por la ley 5/2011 se parece mucho a la definición de empresa social que da la Comisión Europea en la Iniciativa por el negocio social (2011), en sus elementos básicos. Finalmente, en España hay que tener en cuenta la extrema heterogeneidad a nivel regional, debido a las diferentes tradiciones y a las diferente legislación en la materia según las comunidades autónomas. Como se observa en el informe español realizado en el ámbito del estudio sobre el ecosistema de la empresa social en Europa promovido por la Comisión Europea, “en España, mientras que el concepto de economía está regulado, éste no es el caso de las empresas sociales, que a pesar de que existen en la realidad, sobre todo desde el inicio de la crisis económica, aún no han sido reguladas legalmente. Por otra parte, la naturaleza descentralizada del Estado español construye un mosaico diverso a nivel regional” (European Commission, 2015b: 3). Andalucía, País Vasco, Valencia y Murcia son las regiones en las que el fenómeno de la empresa social aparece más consolidado.

Recorriendo las etapas del desarrollo de la economía social, podemos hallar su primer reconocimiento legal en la Ley de Presupuestos Generales del Estado, en 1990 (Priede Bergamini et al., 2014) y con la creación, en el año 1991 del Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social, (INFES) - Ley 31/1990, en la que se utiliza por primera vez el concepto de Economía social. En el año 1997, el Instituto deja sus funciones a la Dirección General del Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo. Finalmente, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, incorpora el Consejo para el Fomento de la Economía Social como órgano asesor y consultivo para las actividades relacionadas con la economía social. Hoy en día, como en Italia, en el ámbito de la economía social *market-oriented* los actores principales, que representan empresas sociales *de facto*, son las cooperativas sin ánimo de lucro, o sea, las cooperativas de iniciativa social y las cooperativas de integración social. Las cooperativas de iniciativa social, según la Ley de Cooperativas españolas de 1999, “tienen como finalidad la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquiera actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social, y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado”. La presencia de este tipo de cooperativa es marginal: 566, en el 2009, respecto a más de 20.000 cooperativas. En cambio, las empresas cooperativas de integración social, han sido promovidas por las legislaciones de las comunidades autónomas en materia de cooperación, y, de manera similar a las cooperativas sociales de Tipo B en Italia, tienen como objetivo principal la integración laboral y social de personas discapacitadas y con riesgo de marginación social².

En 2011 se aprueba, con amplia mayoría, la Ley 5/2011 sobre la economía social, con el objetivo de establecer un “marco jurídico de apoyo y reconocimiento de la economía social como actividad económica diferenciada que requiere de acciones sustantivas de apoyo y fomento público”, como recita el preámbulo, en que se hace referencia a la «Charte de l'économie sociale» francesa y al «Conseil Wallon de l'Économie sociale» de Bélgica, además del impul-

² A nivel nacional las empresas de inserción son disciplinadas por la Ley 44/2007. A nivel autonómico las leyes de referencia son: en Aragón, los decretos 33/2002 y 37/2006; en Baleares, el Decreto 60/2003; en Canarias, los decretos 32/2003 y 137/2009; en Castilla la Mancha, la Ley 5/1995; el Castilla León, el decreto 34/2007; en Cataluña, la Ley 27/2002; en La Rioja, la Ley 7/2003; en Madrid, el decreto 32/2003; en Navarra, el decreto foral 130/1999; en País Vascos, los decretos 305/2000 y 182/2008, en la Comunidad Valenciana, la Ley 1/2007.

so dado por el Comité Económico y Social Europeo en 1992, con la presentación de tres Propuestas de Reglamento de Estatutos de la Asociación Europea, de la Cooperativa Europea y de la Mutualidad Europea y del siguiente Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea; aprobado por el consejo en el 2003. En línea con sus marcos de referencia, la ley española define la economía social como un conjunto de actividades empresariales que tienen como fin el interés colectivo, que respetan el principio de la primacía de la dimensión social sobre la dimensión del capital, que realizan procedimientos de gestión transparente y democrática, donde el poder decisional deriva de la contribución individual y no de la cuota de capital. Además, se afirma que el lucro deberá ser repartido según el trabajo prestado por sus miembros y según la finalidad social de la organización. Finalmente, se hace referencia a la promoción de la solidaridad, a la paridad de género, a la contribución a la cohesión social, a la sostenibilidad y a la inclusión de sujetos con riesgo de exclusión social, a la independencia de las autoridades públicas. La definición contiene muchas características de la definición de empresa social de EMES, con referencia a la dimensión social, pero pone menor énfasis sobre la dimensión empresarial.

Como sintetiza Triper (2013), la economía social se caracteriza como un “paraguas” que integra siete premisas: 1) riqueza asociativa y empresarial, como premisa de generación de innovación social; 2) Cohesión social y geográfica: las entidades de la economía social tienen raíces en los lugares e impulsan procesos de desarrollo económico y social, a partir de una valorización de sus recursos materiales e inmateriales. Desde esta perspectiva hay que señalar los proyectos de recuperación urbana y de empresas por parte de los trabajadores; 3) Sostenibilidad en el mantenimiento del empleo; 4) Primacía de las personas sobre el capital; 5) Integración, en sentido amplio; 6) Compromiso con las personas a las que se dirigen los servicios y promoción de la participación; 7) Creación de empleo deslocalizado y sostenible. Podemos resumir afirmando que la empresa social es un movimiento global que promueve un modelo de desarrollo social y económico, fundado sobre una “vuelta” a los territorios, y que invierte la desterritorialización de la economía global.

No todas las organizaciones incluidas en el universo de la economía social pueden ser directamente asimiladas a empresas sociales, ya que ésta incluye cualquier tipo de organización que desarrolla actividades económicas y empresariales, y que responde a los principios contenidos de la ley. El resultado es que el ámbito de la economía social, según la normativa española, puede ampliarse hasta comprender empresas privadas, que no tienen una explícita y prevalente finalidad social, así como organizaciones de voluntariado en las que la dimensión económica y empresarial es muy marginal, con respecto a las actividades pre-

valentes. En el momento de intentar sintetizar la naturaleza y las dimensiones de la empresa social en España, es necesario individuar un subconjunto de organizaciones de la economía social, cuyas características reflejan la definición EMES de empresa social, excluyendo, de un lado, empresas “no suficientemente sociales” como las sociedades laborales; y organizaciones “no suficientemente empresariales”, como las asociaciones de voluntariado en las que la dimensión empresarial no es prevalente. Las sociedades laborales son 13.465, y representan las organizaciones más difundidas dentro de la economía social, que todavía no cumplen con las características que definen la empresa social según una definición estrecha. Son empresas con responsabilidad limitada, donde la mayoría del capital pertenece a los trabajadores, y que están gestionadas de manera democrática y en las que ningún miembro puede sumar más del 33% de la propiedad. Las asociaciones implicadas en actividades empresariales, y que por esto forman parte de la economía social, pero que no pueden ser directamente definidas como empresas sociales son 7.086, a las que hay que añadir 54 fundaciones.

Al contrario, según el enfoque a la empresa social seguido por la Comisión Europea (Comisión Europea 2013: 2015a, 2015b), de los actores incluidos en la economía social, los que pueden ser incluidos en el ámbito de la empresa social *de facto* son las asociaciones y las empresas activas en el mercado, las 556 cooperativas de iniciativa social y las 200 empresas de integración social, los 490 centros especiales de empleo, cuyo fin es la inserción de minusválidos, a las que se suman 402 sociedades mutuas y 219 cofradías de pescadores.

De esta manera, podemos estimar en 7.830 organizaciones el universo de la empresa social *de facto* en España. Se trata de un universo menos amplio del italiano, donde, frente a las 774 empresas sociales *ex lege*, solo las cooperativas sociales son 12.570. Sin embargo, la fragmentación del contexto español no favorece la realización de estimaciones claras, así que frente de estos datos, que se refieren a una definición más restringida, si incluimos a todos los tipos de cooperativa y a las sociedades laborales, el ámbito de la empresa social potencial sube, en cuanto que solo estas dos incluyen 335.000 trabajadores y, según datos CEPES (Tripper, 2013), la economía social, o sea un ámbito más amplio de la empresa social, pero en que se encuentran muchas experiencias de empresa social potencial, con 44.563 empresas, emplea el 12,5% del total de los empleados en el país y alcanza el 10% del PIB.

Lo más importante es que en España, como en Italia, hay ejemplos de actividades empresariales, a menudo protagonizadas por jóvenes, que escapan de las definiciones y de los confines tradicionales, que representan enfoques y aptitudes nuevos en la empresa y que ligan de manera inseparable la dimensión

empresarial a la dimensión social, y que sin embargo, tienen la forma jurídica de empresa de capitales. Para integrar este tipo de experiencias en el mundo de la empresa social y valorizar su papel de innovación, en términos de capacidad de integrar construcción de valor económico y social, y de contribuir a un desarrollo socialmente y económicamente sostenible, hay que ampliar ulteriormente los confines de la empresa social, más allá del tradicional ámbito de la economía social, que, en la tradición europea, identifica la dimensión social de la empresa directamente con el tipo de actividad que ejerce, más que con su finalidad y su enfoque; al punto que sigue identificando la empresa social con una organización activa en la producción de servicios a la persona y que tiene sus raíces en el Tercer Sector. Eso supone, de alguna manera, integrar el enfoque tradicional, de tipo europeo, a la empresa social, que la identifica como una empresa colectiva, de naturaleza asociativa, básicamente activa en la provisión de servicios a la persona, con un enfoque más abierto, de origen anglosajón, según el cual es empresa social todo tipo de empresa con finalidades sociales y comprometida con la realización de innovación social.

El desarrollo de un enfoque más amplio a la empresa social está hoy en día caracterizando los proyectos de reforma debatidos en algunos países europeos, incluso Italia. Ese tipo de ampliación de la empresa social tiene el objetivo de promover un conjunto de prácticas de innovación social, con particular referencia al protagonismo juvenil, favorecer un proceso de “civilización” de la economía y promover la construcción de un nuevo modelo económico y social, que podría ser inhibido por una definición de la empresa social restringida a sus ámbitos tradicionales. Por otro lado, al ampliar los confines de la empresa social, hasta incluir una pluralidad de prácticas empresariales, de enfoques y de marcos jurídicos, existe el riesgo de “desnaturalizar” su misma identidad. En este sentido, el desafío, en el actual contexto de crisis económica y social, es promover la difusión y la evolución de la empresa social, explorando nuevas direcciones y abriendo nuevas oportunidades, con el fin de maximizar su impacto, en términos de innovación social y de creación de valor económico y social; sin debilitar, sino más bien, manteniendo y fortaleciendo el equilibrio entre la dimensión empresarial y la dimensión social. Para llevar a cabo esto, hay que volver a definir, con claridad, la frontera entre las organizaciones de empresa social y las organizaciones del Tercer Sector que, aunque activos en la producción de servicios y con trabajadores asalariados, siguen siendo básicamente *non market-oriented*. En segundo lugar, frente a una tendencia común, en Europa, de incluir en el concepto de empresa social empresas de capitales y activos en una pluralidad de ámbitos, diferente de los servicios a la persona, o sea organizaciones extrañas a la tradición europea de la economía

social; hay que sentar de manera clara la frontera entre empresa social y empresa privada “ética”, o “socialmente responsable”. En Italia, el tema de la delimitación del ámbito de la empresa social dentro del contexto más amplio del Tercer Sector y, paralelamente, de ampliación de las prácticas que pueden ser consideradas como empresa social, está en el centro del debate sobre la Reforma del Tercer Sector. También en España hay un debate sobre nuevos proyectos de reforma, que introduzcan de manera específica el concepto de empresa social, como ámbito más específico y solo en parte coincidente con el mundo de la economía social.

De las orientaciones que prevalecerán, dependerá el futuro de la empresa social. Esta, desde una perspectiva crítica, cada vez más representarán una herramienta para externalizar los servicios públicos y para generar servicios baratos. Según una perspectiva optimista, al contrario, la empresa social se con-

Tabla 2. La normativa sobre economía social y empresa social en España y en Italia

España-Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social	Italia-Legge 381/1991 sulle cooperative sociali	Italia-Decreto Legislativo 24 marzo 2006, n. 155 "Disciplina dell'impresa sociale, a norma della legge 13 giugno 2005, n. 118"
“El objetivo básico de la Ley es configurar un marco jurídico que, sin pretender sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que conforma el sector, suponga el reconocimiento y mejor visibilidad de la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica por medio de las actuaciones de definición de la economía social, estableciendo los principios que deben contemplar las distintas entidades que la forman” (art. 3).	“Le cooperative sociali hanno lo scopo di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini attraverso: a) la gestione di servizi socio-sanitari ed educativi; b) lo svolgimento di attività diverse –agricole, industriali, commerciali o di servizi– finalizzate all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate”. (art. 1).	“Possono acquisire la qualifica di impresa sociale tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale...” (art. 1).

vertirá, en los próximos años, en un extraordinario laboratorio de innovación social, donde, gracias a la orientación social y al enraizamiento en el territorio, se generarán respuestas a las necesidades sociales no satisfechas por lo público y por lo privado, y se promoverán procesos virtuosos de crecimiento social y económico.

El estímulo a los proyectos de reforma, y, más generalmente de los proyectos de promoción de la empresa social, se ve en los datos de la última década, en la que la empresa social (en el sentido más amplio), en un período de crisis, ha sido caracterizada por dinámicas anticíclicas y ha seguido produciendo nuevos puestos de trabajo, empleando, de manera particular, jóvenes. Los datos españoles nos dicen que el 47% de los empleados en la economía social son menores de 40 años (Triper, 2013); un dato importante, en un contexto de desempleo juvenil que supera el 50%.

5. EL FUTURO DE LAS EMPRESAS SOCIALES: ¿HERRAMIENTA DE EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS PÚBLICOS Y DE REDUCCIÓN DE LOS GASTOS O PROMOTORES DE INNOVACIÓN SOCIAL?

La creciente incapacidad por parte del actor público, de responder a las necesidades plurales de sociedad complejas, en un contexto de reducción de recursos, dio origen a tres respuestas alternativas. La primera, de defensa del modelo social tradicional, postula la necesidad de mantener/extender los ámbitos de acción de lo público, como única posibilidad de garantizar un modelo universalista de protección de los derechos. La segunda, de tipo neoliberal, atribuye un papel central a los actores privados, afirmando que solo el mercado puede garantizar sostenibilidad económica y eficacia. Entre el modelo estatalista y el modelo neoliberal se va difundiendo el interés hacia un tercer modelo, el que ve en la economía social no simplemente un ámbito residual, sino el ámbito estratégico de desarrollo económico, social y civil (Jiménez Escobar, Morales Gutiérrez, 2011: 36). Esta valoración del Tercer Sector, sin embargo, tiene sus raíces en la tradición europea del voluntariado y de la cooperación, y ve a España y Italia como protagonistas, sea a nivel teórico como en términos de prácticas: en los dos países la empresa social está viviendo una importante fase de expansión, en términos de ámbitos de actividad, de destinatarios de los servicios y de trabajadores involucrados. A la empresa social se la mira como herramienta de desarrollo sostenible, de movilización de los recursos tangibles e intangibles en los territorios, y, sobre todo, como instrumento de innovación social, hasta el punto de que en los dos países el tema de la empresa social es de manera creciente objeto de interés por parte de las instituciones.

Sin embargo, el carácter innovador de la empresa social no surge simplemente de una empresarialización del Tercer Sector tradicional, y mucho menos como consecuencia de la transferencia de servicios fundamentales del Estado a asociaciones, cooperativas y empresas sociales, si con eso se persigue el simple objetivo de reducción de los gastos públicos. Al contrario, la innovación surge de la capacidad por parte de estas organizaciones de generar respuestas innovadoras a demandas emergentes, de su capacidad de crear al mismo tiempo valor social y económico, de satisfacer necesidades individuales (de sus beneficiarios directos y de sus socios y trabajadores) y colectivas, de activar dinámicas de cambio de medio y largo plazo, de estimular dinámicas de emprendimiento, de empoderamiento y de valorización en el territorio. Eso, de acuerdo con la definición propuesta por Mullan et al. (2007) en el Libro Blanco sobre la Innovación Social: lo que diferencia el concepto de innovación social del concepto de innovación empresarial es el objetivo primario de satisfacer necesidades sociales y no la maximización de los beneficios de la empresa.

En la base de los caminos de la innovación realizados por las empresas sociales está la capacidad de conectar los recursos y conocimientos disponibles en la zona y de involucrar activamente a los destinatarios de los servicios. Esto les permite anticiparse a las necesidades emergentes experimentando respuestas nuevas. Practicar innovación, por parte de las empresas sociales, no significa solamente crear nuevos productos o servicios, sino integrar eficiencia y equidad. Solo de esta manera el desarrollo de empresas sociales puede contribuir a experimentar nuevas modalidades de encuentro entre acción social y acción económica, y por esa vía construir un nuevo modelo de economía y de sociedad, en el que la economía social adquiere un papel central.

La función de innovación social llevada a cabo por el empresa social surge de su capacidad de captar con antelación –en comparación con las instituciones públicas– las nuevas necesidades y de proporcionar respuestas y modalidades de intervención más flexibles, y por lo tanto más eficaces, gracias a la inclusión de los beneficiarios y a la capacidad de conectar y valorizar recursos, habilidades y actitudes diferentes. La empresa social desarrolla respuestas multidimensionales, cuya eficacia se ve favorecida por el elemento de la participación activa de los destinatarios. En comparación con otras organizaciones, tanto públicas como privadas, el Tercer Sector y la empresa social están más cerca de los ciudadanos y más arraigadas en los contextos locales, y por lo tanto son capaces de generar procesos de innovación que no siguen un proceso “top-down”, sino una dinámica de transformación “bottom-up”. La innovación social, como respuesta innovadora a las necesidades sociales, es un esfuerzo de carácter colectivo, y no el producto de un empresario iluminado y dotado con

habilidades extraordinarias. Es un proceso de creación de valor que se basa en la combinación, la creación de redes, la hibridación, la reconexión de los recursos existentes; en un proceso en el que la suma de los recursos, tangibles e intangibles existentes, genera un valor más alto que el de la suma de las partes. Es, en este sentido, un proceso de inteligencia colectiva (Rheingold, 2002).

Las empresas sociales no sólo conciben su papel como el de los productores de bienes y servicios que persiguen un encuentro entre la oferta y la demanda, sino que incluyen a los destinatarios en la preparación y ejecución de la respuesta. Este enfoque se concreta si las diferentes almas del Tercer Sector interactúan en redes, generando un valor añadido que brota de esta misma capacidad de diálogo y cooperación. Desde este punto de vista, el *modus operandi* de la empresa social es opuesta a la de la empresa privada, que, persiguiendo un fin lucrativo, mantiene en secreto las innovaciones producidas, para mantener una ventaja competitiva. Esa aptitud, se señala, se encuentra a menudo también en el Tercer Sector, pero cuando esto sucede se traiciona el espíritu del voluntariado y del emprendimiento social, que tiene como objetivo final la creación de un beneficio para la comunidad, y no sólo para la empresa. Un corolario de este enfoque diferente es que un proceso de innovación social producido por una organización o una red de organizaciones, para lograr la máxima eficacia, debe salir de los confines en el que se produce, extenderse y consolidarse en otros contextos y otros actores. La empresa social, por definición, no “tiene celos” de su aportación innovadora, sino que la comparte en una óptica de red, convirtiendo la innovación de un recurso interno a la organización, a un recurso para el contexto territorial en el que opera la empresa, y finalmente en un recurso compartido por la sociedad más amplia. En síntesis, eso significa no solo que la empresa social no produce beneficios privados produciendo externalidades negativas para la comunidad, sino que tiene el explícito objetivo de producir externalidades positivas, o sea, producir valor social (Fernández Fernández, 2012). Detrás de esta manera de relacionarse con el exterior, surge una nueva manera de vivir, pensar y practicar la empresa y la creación de valor. La empresa social exprime un nuevo enfoque a la economía, definida por el concepto de “shared valued theory” (Porter y Kramer, 2011). La *shared valued theory* es un modelo en el que la creación de valor individual no es en contraposición con la creación de valor compartido; sino que representa una manera de crear valor para la sociedad. Como escriben Porter e Kramer, “el valor compartido no es corporate social responsibility, no es filantropía, y tampoco sostenibilidad, sino una manera para alcanzar el éxito económico”. En otros términos, la perspectiva de la *shared values theory* está en la raíz de los proyectos de innovación social promovidos por las empresa

sociales porque integran la creación de oportunidades de trabajo con las oportunidades de promoción social. Como afirma Zamagni, el desarrollo de la empresa social, así concebido, no sirve solo para crear un ámbito de economía ética, sino también para estimular un proceso más ambicioso de “civilización de la economía” (Zamagni, 2013). Ésta, en los países más afectados por la crisis económica y social generada por el modelo neoliberal, España y Italia, junto con Grecia y Portugal, puede encontrar su laboratorio privilegiado. La empresa social puede ser una herramienta vital para el desarrollo económico y el desarrollo social. En particular, puede ser una oportunidad para los jóvenes, ofreciendo respuestas a la crisis económica e indicando la vía de un nuevo modelo de desarrollo.

6. CONCLUSIONES: LAS PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LA EMPRESA SOCIAL ENTRE LUCES Y SOMBRAS.

El concepto de empresa social intenta integrar enfoques, finalidades y modalidades que, tradicionalmente, han pertenecido a mundos diferentes: el de la economía, reino de la acción instrumental, y el del voluntariado, reino de la acción solidaria. Para que esta hibridación favorezca un modelo de desarrollo centrado en la civilización de la economía (Zamagni, 2013) y no al revés, en una instrumentalización del Tercer Sector, y favorezca una dinámica virtuosa de creación de trabajo en organizaciones innovadoras y comprometidas con el interés público; en el ámbito de la tradición europea se ha producido una definición de empresa social que identifica con precisión sus fronteras con las empresas con fines de lucro, y –supuestamente– con las organizaciones sin ánimo de lucro, activas en la provisión de servicios que, no obstante, no actúan de manera prevalente como empresa.

Tanto en Italia como en España, la empresa social, en tiempo de crisis, ha sido capaz de confirmar su potencialidad, en términos de integración en la creación de valor individual y social. Actuando de manera anti-cíclica, ha aumentado sus actividades y, como consecuencia, ha sido el único ámbito económico que ha producido nuevo empleo, sobre todo para los jóvenes. Precisamente, por su dinamismo existe un debate abierto sobre cómo promover ulteriormente el desarrollo de la empresa social, también explorando nuevos ámbitos de actividad. Esto a partir de la premisa de que la empresa social, en línea con la tradición europea, sigue siendo prevalentemente activa en la provisión de servicios personales, en el sector socio-sanitario, en el ámbito educativo y en la integración socio-laboral de los desfavorecidos. Esto pasa en España, donde la empresa social representa, a falta de una normativa específica, un subconjunto de la economía social; y en Italia, donde la Ley 155/2005 supo, solo en parte,

ampliar los confines de la empresa social, que sigue coincidiendo, en su expresión principal, a las cooperativas sociales.

En las últimas décadas, el Tercer Sector ha experimentado procesos de transformación, cuantitativa y cualitativa, dirigidos hacia su profesionalización y hacia una ampliación de sus funciones. Estas transformaciones reflejan un cambio de enfoque para el Tercer Sector, que afecta particularmente a los jóvenes. Éstos, en un contexto de crisis económica y de desempleo juvenil que tanto en Italia, como en España, es particularmente alto, ven el Tercer Sector y a la empresa social como una herramienta de conciliación virtuosa entre compromiso social, formación y profesionalización. Una cuestión que queda abierta es la identificación de la demarcación y de las posibles relaciones entre las dos almas del Tercer Sector, el voluntariado y la empresa social. Se trata de dos mundos contiguos y unidos por objetivos y directrices comunes, que deben seguir siendo conceptualmente distintos.

En Italia una ley-delega de reforma del Tercer Sector, aprobada en Abril de 2015, intenta llevar a cabo una reorganización y simplificación de este amplio mundo, que favorezca una diferenciación más clara entre voluntariado y empresa social y que, al mismo tiempo, amplíe los límites de esta última. El objetivo es reunir bajo un mismo techo todas las diversas formas de empresas sociales que existen hoy en día en Italia, hasta incluir organizaciones que adopten un enfoque más explícitamente empresarial y que produzcan bienes o servicios diferentes a los que tradicionalmente caracterizan la empresa social. Con esta reforma, el gobierno italiano quiere promover el desarrollo de la empresa social como respuesta innovadora a la crisis, integrando el tradicional enfoque europeo, que define la empresa social como la dimensión más empresarial de la economía social, con el enfoque típico de la tradición anglosajona. Según el primero, para definirse empresa social ha de ser exclusivamente sin ánimo de lucro, participar en actividades de claro interés social, ser una empresa de tipo colectivo y ser gestionada democráticamente. En cambio, en la tradición anglosajona la empresa social, básicamente, se define por ser sin ánimo de lucro y por perseguir de manera genérica a objetivos sociales, a pesar de sus características de gestión y de sus actividades. La reforma del Tercer Sector, en su forma actual, amplía los posibles ámbitos de actividad de la empresa social, hasta incluir todos los ámbitos económicos, e incluso prevé la posibilidad de una limitada redistribución del lucro (Zandonai y Venturi, 2014), haciendo una genérica referencia a una "medición del impacto social", de tipo *ex-post*; de tal manera que la definición misma de empresa social como empresa "privada sin fines de lucro", se vuelve, de forma más general, en una empresa "que tiene como objetivo primordial el logro de impactos sociales positivos medibles". De esta

manera, no solo se adoptan elementos típicos de la concepción anglosajona a la empresa social, sino que también se propone una definición aun más amplia, ya que desaparece la prohibición de distribución de beneficios. La nueva Ley sobre el Tercer Sector, en la intención del gobierno, representará un paso atrás en la realización del principio de subsidiariedad vertical y horizontal (Donati y Collozzi, 2004), aumentando la posibilidad de elección por los ciudadanos y sentará las bases sobre las que construir un "nuevo modelo de Estado de Bienestar de tipo participativo", basada en una gobernanza social ampliada en el diseño y en la gestión de los servicios sociales de acuerdo a los principios de equidad, eficiencia y solidaridad social. En otros términos, la ley promueve una plena transición desde el modelo tradicional del "Estado de bienestar" a un modelo de "Sociedad del bienestar", en el que adquiere centralidad el componente más profesionalizado y *market-oriented* del Tercer Sector, o sea, la empresa social, a la que se le atribuye la capacidad, además de ofrecer respuestas a necesidades no satisfechas ni por el público ni por el privado, de promover crecimiento económico y creación de empleo. Para los promotores, la Reforma del Tercer Sector, eliminando en última instancia las barreras entre ámbitos de acción, llevará a cabo la civilización de la economía, demostrando que "realmente podemos servir al mercado como un medio para fortalecer el vínculo social. De hecho, el *proprium* de la empresa social es llevar la actividad económica del mercado a su vocación original de ser un medio para humanizar las relaciones entre las personas, una vocación que se olvidó después de la revolución industrial" (Zamagni, 2005).

Las críticas que han sido expresadas a la ley-delega de reforma del Tercer Sector manifiestan el miedo a que este tipo de contaminación, debido a una expansión excesiva de los límites de la empresa social, altere el equilibrio entre la dimensión empresarial y la dimensión social a favor de la primera, con el efecto de alejar la normativa italiana de la tradición europea de la empresa social, con particular referencia a la previsión de una distribución limitada de los beneficios (Borzaga y Sacconi, 2014). Precisamente, este tipo de miedo relativo explica porqué en el Parlamento italiano la ley fue aprobada por mayoría simple y se encontró con el voto contrario de los partidos de oposición, que expresaron el miedo a que la reforma, de hecho, no favorezca procesos de innovación social, sino el desarrollo de empresas con ánimo de lucro disfrazadas de empresas sociales, en las que la dimensión social es muy reducida. Con la consecuencia de favorecer un ulterior desplazamiento de los servicios básicos a organizaciones, como las cooperativas, que pueden pagar menos a los trabajadores, y ofrecer servicios de menor calidad. Al fin y al cabo, este enfoque crítico, en parte, contribuye a explicar porqué, en un contexto de crisis y de recortes, el sector de la empresa social es el único en expansión.

BIBLIOGRAFÍA

- Ascoli, U. y Ranci, C. (2003). *Il welfare mix in Europa*, Carocci, Roma.
- Borzaga, C. y Zandonai, F. (coords.) (2009). *L'impresa sociale in Italia. Economia e istituzioni dei beni comuni*. Rapporto Iris Network, Roma: Donzelli.
- Borzaga, C. (2009). "L'impresa sociale". En Bruni, L. y Zamagni, S. (coords.), *Dizionario di economia civile*. Troina: Città nuova.
- Borzaga, C. y Defourny, J. (coords.) (2001). *L'impresa sociale in prospettiva europea. Diffusione, evoluzione, caratteristiche ed interpretazioni teoriche*. Trento: Edizioni 31.
- Borzaga, L. y Fazzi, L. (2011). *Le imprese sociali*, Roma: Carocci.
- Borzaga C. y Sacconi L. (2014). "La riforma al varco: opportunità e rischi". *Impresa sociale*, 4.
- Chaves, R. y Monzon, J. (2005). "La Economía Social en la Union Europea". CESE/COMM/05/2005, <http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article421>.
- Comisión Europea, Mercado Interior y Servicios (2004). La iniciativa de emprendimiento social de la Comisión Europea. http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_es.pdf
- Defourny, J. (2001). "From Third Sector to Social Enterprise". En Borzaga, C. y Defourny, J. (coords.). *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York: Routledge: 1-28.
- Defourny, J. y Nyssens, M. (2010). "Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences", *Journal of Social Entrepreneurship*, 1: 32-53.
- Defourny, J. y Nyssens, M. (2012). "The EMES Approach of Social Enterprise in a Comparative Perspective". *EMES Working Papers Series*, 12/03.
- Donati, P. y Colozzi, I. (2005). *La sussidiarietà. Che cos'è e come funziona*. Carocci, Roma.
- Emes (2013). "Social Enterprise". <http://www.emes.net/about-us/focus-areas/social-enterprise>.
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Princeton University Press, Princeton.
- European Commission (2011). *Social Business Initiative, Communication from the Commission to the European Parliament*. The Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels.
- European Commission (2015a). "A map of social enterprises and their eco-systems in Europe".
- European Commission (2015b). "A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report, Spain".
- European Commission (2015c). "A map of social enterprises and their eco-systems in Europe - Country Report, Italy".
- Faurai y Ventosa (2011). "Antecedentes". En AA.VV., *Ley 5/2011 de Economía social*, Cepes.
- Fazzi, L. (2014). *Imprenditori sociali innovatori. Casi di studio nel terzo settore*. Milano: Franco Angeli.

- Fernández Fernández, M.T., Montes Pineda O., Asián Chaves R. (2012). *La Innovación social como solución a la crisis: hacia un nuevo paradigma de desarrollo*. Ponencia presentada a las XIII Jornadas de Economía Crítica, Los costes de la crisis y alternativas en construcción, Sevilla.
- Ferrera, M. (1993). *Modelli di solidarietà. Politica e riforme sociali nelle democrazie*. Bologna: il Mulino.
- Forno F. (2014). “Tra resiliencia e resistenza. L'emergere delle pratiche economiche alternative”. En Alteri, L. y Raffini, L. (coords.), *La nuova politica. Mobilitazioni, movimenti e conflitti in Italia*, EdiSes, Napoli, 71-90.
- Gem (2009). *Report on Social Entrepreneurship*. <http://www.gemconsortium.org/download/1326185555889/GEM%20Spain%202009%20Report.pdf>.
- Jímenez Escobar, J. y Morales Gutierrez, C.M. (2011). “Social Economy and the Fourth Sector, Base and Protagonist of Social Innovation”. *Ciriec –España: Revista de Economía Pública, social y cooperativa*, 77: 33-60.
- Maino, F y Ferrera, M. (a cura di) (2013). *2wel. Primo rapporto sul secondo welfare in Italia*. Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi.
- Monzón Campos, J.L. y Chaves Ávila, R. (2012). *The Social Economy in the European Union*. European Economic and Social Committee.
- Murray, R.; Caulier-Grice, J.Y Mulgan, G. (2010). *The open book of social innovation*. Nesta: The Young Foundation.
- Noya, M. (coord.) (2009). *The Changing Boundaries of Social Enterprise*, OECD.
- Nyssens, M. (coord.) (2006). *Social Enterprise - At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*. London and New York: Routledge.
- OECD/European Commission (2013). *Policy Brief on Social Entrepreneurship. Entrepreneurial Activities in Europe*.
- Porter, M.E. e Kramer, M.R. (2011). *Creating Social Value*. Harvard Business Review.
- Priede Bergamini, T., López-Cózar, Navarro y Rodríguez López, Á. (2014). “The specific economic and legal framework for social entrepreneurs. A comparative study of different countries”. *Ciriec –España: Revista de Economía Pública, social y cooperativa*, 80: 5-28.
- Rheingold, H. (2003). *Smart mobs. Tecnologie senza fili, la rivoluzione sociale prossima ventura*. Raffaello Cortina, Milano.
- Triper, B. (2013). *El empresa social como parte de la economía social*. Cepes.
- Venturi, P y Zandonai, F. (coords.) (2012). *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributo alla ripresa*, Rapporto Iris Network. Milano: Edizioni Altraeconomia.
- Venturi, P y Zandonai, F. (coords.) (2014). *L'impresa sociale in Italia. Identità e sviluppo in un quadro di riforma*. Rapporto Iris Network, Milano: Edizioni Altraeconomia.
- Villajos, E.; Sanchis, J.R. y Ribeiro, D. (2012). “Empresas sociales: aproximacion empirica a su direccion estrategica. El caso valenciano”. *CIRIEC-Espana, Revista de Economía Publica, Social y Cooperativa*, 75: 199-221.
- Zamagni, S. (2005). “La legge sull'impresa sociale: un'occasione storica da non spreca-re”. *Impresa sociale*, 2.
- Zamagni, S. (2013). *Impresa responsabile e mercato civile*. Il Mulino, Bologna.

ANDREA PIRNI is Associate Professor in Political Sociology at the University of Genova (Department of Political Sciences). He teaches Political sociology, Sociology of public opinion and Sociology of administration. He is member of the executive committee of the Inter-University Centre for Political Sociology (Ciuspo – Firenze) and board member of the research committee *Sociologia politica* (Associazione Italiana di Sociologia). He is member of the editorial board of the scientific journals «*SocietàMutamentoPolitica. Rivista italiana di sociologia*», «*Partecipazione e Conflitto*», «*OBETS. Revista de Ciencias Sociales*» and «*Cahiers di Scienze Sociali*». His topic is the relationship between social change and transformations of democracy; his empirical researches focus on the political identity of new generations, and deal with migrants' political issues. Among his recent publications: (ed.) *Youth for What? New Generations and Social Change*, «*SocietàMutamentoPolitica. Rivista italiana di sociologia*» (Florence 2014); (with L. Raffini and C. Colloca) *Volontariato e advocacy in Toscana. Territorio, diritti e cittadinanza* (Florence 2014); (ed.) *Giovani adesso. Le nuove generazioni a 150 anni dall'Unità d'Italia* (Turin 2012); (with C. Colloca and S. Milani, eds.) *Città e migranti in Toscana* (Florence 2012); (with G.B. Varnier, eds.) *Tra Settecento e Novecento: le sfide del cambiamento* (Ecig 2012).

LUCA RAFFINI is Fellow Researcher at the University of Genova (Department of Political Sciences). He is member of the editorial board of the scientific journals «*SocietàMutamentoPolitica. Rivista italiana di sociologia*», and «*Partecipazione e Conflitto*». Among his field of interest there are the relations between youth and politics; the social and political usage of new media; participation and conflict; mobility and migration. Among his recent publication: *La nuova politica. Mobilitazioni, movimenti e conflitti in Italia* (with L. Alteri, eds., Napoli 2014); *Volontariato e advocacy in Toscana. Territorio, diritti e cittadinanza* (with A. Pirni and C. Colloca, Firenze 2014); *L'eclissi del ceto medio? Monographic issue of SocietàMutamentoPolitica* (with G. Bettin Lattes, eds., 2013); *Manuale di sociologia* (with G. Bettin Lattes, eds., Padova 2011).

Recibido: 12/05/2015

Aceptado: 20/06/2015

**PODER POLÍTICO Y FINANZAS:
EL MUNDO LABORAL EN CRISIS**
**POLITICAL POWER AND FINANCE: THE WORLD
OF WORK IN CRISIS**

Luis Enrique Casais Padilla

Universidade Federal do
Espírito Santo (UFES), em Vitória, Brasil
enriquecasais@yahoo.es

Resumen

El objetivo central del presente artículo es mostrar la relación entre el poder político alcanzado por las finanzas y el sometimiento de salarios y derechos laborales de las últimas décadas. La liberalización financiera ha sido clave para que las *finanzas* alcancen un enorme poder por el cual influyen en las decisiones políticas de los Estados. Así, se imponen políticas de privatización de bienes públicos, de recortes sociales y de derechos y salarios de los trabajadores. Para el desarrollo de la investigación, el método utilizado ha sido la recopilación de datos de estadísticas oficiales y de información secundaria provenientes de otros trabajos de reconocido prestigio.

Palabras clave: Finanzas; poder político; políticas económicas; derechos laborales; políticas sociales.

Abstract

The main objective of this paper is to show the relationship between finances' political power reached and the submission of wages and labor rights in recent decades. Financial liberalization has been the key to achieve enormous financial power by which influence policy decisions of states, imposing policies of privatization of public assets and austerity policies while workers wages and rights are cut.

For the development of research, the method has been collecting data from official statistics and secondary data from other prestigious jobs.

Keywords: Finance; political power; economic policies; labor rights; social policies.

Extended summary

The main objective of this paper is to show the relationship between finance's political power and the submission of wages and labor rights in recent decades. The method for developing the research has been collecting data from official statistics and secondary data from other renowned works whose authorship is properly reflected in the research.

Financial liberalization, bank deregulation and submission of nation states to International Financial Agencies have been the keys to finance reached a huge political power behind the scenes, influencing to government laws and decisions. Thus, policies that allow restore capital accumulation and profit rates at the expense of workers' rights are imposed; mainly cuts and privatization of public goods and social services, and labor flexibility that constrain rights and wages.

The so-called "neoliberal strategy" is, ultimately, the model under which international capital were organized trying to reverse a situation that was not promoting its interests, at least in terms of appropriation of surplus value. Thus three factors led to international capital improve their profit rates: 1) labor flexibility; 2) Trade and tariff liberalization (trade globalization) and 3) Financial deregulation (financial globalization).

Labor flexibility searches deteriorate working conditions, the purchasing power of wages and social protection of workers, in order to appropriate more surplus value. But these attempts of capital had not achieved the desired results without the implementation of the other factors. The importance of trade liberalization and financial deregulation lies in the fact that they are able to accelerate the former. The commercial and financial globalization impacts on labor markets due to international competition in two ways: firstly, enlarge workers competition in attempts to sell their labor; and secondly, global competition allows capital influence the government's policies of nation states, with the advantage that gives them the freedom to move in the world market and the need for states to retain these capitals in the country.

In this process, in recent decades, is particularly important the enormous development of fictitious capital favored by the deregulation of financial markets. It's at the root of the current global financial crisis, and reflected in the failure of Lehman Brothers and the nationalization of American International Group (AIG) by the government of the United States of America.

According to the official message, fearing a *financial tsunami* that could trigger a global domino effect of bank failures, central banks of the principal economies injected huge amounts of public money in major multinational financial institutions. Such actions are a sign of finance's political power, because these measures could have prevented the collapse of world's financial system, but at the cost of an obscene process of socialization of losses where workers suffers the failure in this new process of global crisis of capitalism. Nowadays, highly indebted states submit their will to the interests of creditors, and implement policies for further adjustments and privatization of public goods. The present inability attends to the basic functions entrusted by the public in matters of social policy and employment.

Thus, the evolution of the crisis condemns us to a new critical phase. The states must detract increasingly part of their budget in order to pay their debts, now in the hands of banks recently rescued with public money. So, in a particularly delicate moment, states are reducing their spending, deteriorating key aspects of the economy such as services and public employment, which in turn lead to a lack of effective and solvent demand in the private sector. This will exacerbate further falls of production and employment in all sectors, increasing unpaid debts of enterprises and workers, causing increases in defaults and devalued bank assets, entering into a suicidal spiral of recession, unemployment and economic and social deterioration.

The rise of finance political power has been spectacular in recent decades, and the statement that today is a real power behind the scenes with huge political influence in the main centers of global power, it is not a simply rhetoric exercise. It's evident in countless examples around the world. As shown, the US Federal Reserve (Fed), which is a private bank, acted behind the US Congress between 2008 and 2010 to help a large group of private banks. This illegal actions was not punished when was discovered neither subject of any further investigation. Linked to this episode, the Fed then got influence legislators for approved Quantitative Easing programs which have rescued private banks in a scandalous process of socialization of losses.

In the case of the European Union (EU), this process is reflected in the unprecedented political power that nowadays has the so called *Troika*: European Commission, European Central Bank and International Monetary Fund. These agencies haven't any democratic representation, but choose the fundamental policies in the EU. Imposing governments rules and regulations that benefit the interests of capital, which are in clear contradiction with the electoral programs of democratically elected governments. These policies are allowing capital to overcome a historical barrier in the process of accumulation in Europe: the privatization and dismantling of the welfare states that emerged after World War II. Therefore, we are witnessing economic spoliation supported by an abduction of democracy in the EU.

In short, the central hypothesis of this paper argues that financial deregulation is an extended leverage of capital valorization. Its effects have allowed subjecting the wills of democratically elected governments. After financial deregulation, capital can move freely around the world, and this advantage is shown as the central element to subdue political power to their interests. In this process, finance reached a real power behind the scenes with influence and decision on the policies to be applied in major world nation states. These policies allow achieving and expanding the central objective of constraining wages and social rights.

For its development, the article is divided into three main sections and a conclusion. The first presents a historical view of the central problem of capitalism, which is nothing less than the struggle to maintain capital and labor for the appropriation of surplus value generated. Next, examines the role of finance and fictitious capital in the nature of the current phase of this long-term structural crisis. The process of political power concentration attained by finance

is reflected in the political decisions taken by the governments of the world major nation states. On the one hand, made a massive bailout of broken global banking, in a scandalous process of socialization of losses; and on the other, applied adjustment social policies that are causing a profound social crisis, especially in Europe. The third section develops the mechanisms by which capitals are undermining wages and workers' rights in the world, in a class struggle, to paraphrase the American billionaire Warren Buffet, "workers will clearly losing."

INTRODUCCIÓN

El objetivo central del presente artículo es mostrar la relación entre el poder político alcanzado por las finanzas y el sometimiento de salarios y derechos laborales de las últimas décadas. La apertura financiera, la desregulación bancaria y la sumisión de los Estados nación a los Organismos Financieros Internacionales han sido tres ejes clave para que las *finanzas* alcancen un poder político en la sombra que les permite hoy en día influir en las decisiones de los Estados soberanos elegidos democráticamente. Así, se imponen políticas de privatización de bienes públicos, de recortes sociales y de derechos y salarios de los trabajadores. El método utilizado para el desarrollo de la investigación ha sido la recopilación de datos de estadísticas oficiales y de información secundaria provenientes de otros trabajos de reconocido prestigio cuya autoría queda debidamente reflejada en la investigación.

A partir del nuevo orden surgido desde el final de la Segunda Guerra Mundial (II GM) los mercados laborales se organizaron dentro del sistema de Estado nación. Por consiguiente, independientes y aislados de cualquier competencia internacional que otros mercados laborales más favorables a los intereses del capital pudieran ofertar. Este modelo de acumulación capitalista entra en fase de agotamiento desde finales de los años sesenta.

La respuesta del capital a la *crisis estructural de largo plazo* del capitalismo consiste en cambios sustanciales en las políticas a aplicar, de manera que se puedan restaurar las tasas de acumulación y ganancia. Así, se producen una serie de cambios centrales: una profunda reestructuración de la producción y una nueva división internacional del trabajo; redefinición de las funciones del Estado; transformaciones financieras y cambios de los mecanismos de regulación con la liberalización y la formación de áreas supranacionales para la acumulación y reproducción del capital.

La llamada "estrategia neoliberal" es, en definitiva, el modelo bajo el que los capitales internacionales se organizaron para tratar de revertir una situación que no estaba favoreciendo sus intereses, al menos en cuanto a las perspectivas de apropiación de la plusvalía generada. Así, se articularon tres factores que per-

mitieron al capital internacional mejorar sus tasas de ganancia: 1) La flexibilización laboral; 2) La liberalización comercial y aduanera (globalización comercial) y 3) La desregulación financiera (globalización financiera).

La flexibilización laboral busca deteriorar las condiciones de trabajo, el poder adquisitivo de los salarios y la protección social de los trabajadores. Pero estos intentos del capital de apropiarse de mayor parte del plusvalor no hubieran obtenido los resultados deseados sin la aplicación de los otros factores. La importancia de la liberalización comercial y la desregulación financiera radica en el hecho de éstas son capaces de acelerar la primera. El mecanismo por el que la globalización influye sobre los mercados laborales se manifiesta por la vía de la competencia internacional.

El desarrollo descomunal de capitales ficticios de las últimas décadas, favorecido por la desregulación de los mercados financieros, se ha mostrado como la palanca central de valorización de los capitales. Este proceso ha generado una dinámica contradictoria, que se encuentra en el germen de la actual crisis financiera mundial, y en las *soluciones* aportadas por los estados para tratar de superarla. Por una parte, gran parte de la actividad económica del hemisferio occidental está integrado en los circuitos financieros dominados por una élite de entidades financieras; por tanto, el colapso del sistema financiero actual implicaría la pérdida de una sustancial parte de los empleos y los ahorros de millones de familias; por la otra, la creciente dominación de unos pocos bancos sobre la actividad económica les otorga una enorme capacidad de extorsión política. A pesar de que una parte sustancial de sus actividades son claramente dañinas para las economías en donde operan, (sin entrar en una valoración más profunda, aunque a todas luces necesaria, respecto a la legalidad de muchas de ellas), su importancia sistémica les permite extraer recursos cada vez mayores de las arcas públicas bajo términos cada vez más oscuros.

Por *finanzas*, entendemos: la fracción superior de la clase capitalista y las instituciones financieras y agentes de su poder. (...) Por tanto, el concepto *finanzas* tiene un significado más amplio que el del sector financiero. Las finanzas son definidas como el sector superior de la burguesía y su característica principal es la capacidad de controlar los mecanismos de las instituciones económicas según sus intereses (Duménil y Levy, 2007:132).

Dentro de la dinámica económica de las últimas décadas en las que el sistema financiero internacional oscila entre el colapso y los múltiples rescates públicos opacos, la dinámica política se ha reducido a un dialogo entre las *finanzas* y políticos a su servicio. que afectan a todos. El ascenso al poder político de las *finanzas* ha expulsado a la ciudadanía occidental de las tomas de decisión de los aspectos centrales para su desarrollo. La afirmación de que hoy en día es

un verdadero *poder en la sombra* con enorme influencia política en los principales centros del poder mundiales, no es un simple ejercicio de retórica, sino que es constatable en inúmeros ejemplos alrededor del mundo. Como muestra, la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed, por sus siglas en inglés), que es un banco privado¹, actuó a espaldas del Congreso Federal entre 2008 y 2010 para ayudar a un nutrido grupo de bancos privados², lo que era ilegal, mas, una vez descubierta la irregularidad, desde el poder político o judicial no ha habido ningún tipo de sanción por estos actos delictivos, que han supuesto el mayor coste en la historia de la humanidad para los bolsillos de los ciudadanos.

Unido a este episodio, la Fed consiguió posteriormente influir en los legisladores para que se aprueben los programas *Quantitative Easing*³ que han rescatado a la banca privada transnacional en un escandaloso proceso de *socialización de pérdidas y privatización de beneficios*. Este modelo de acumulación contradictorio estalla nuevamente en 2008, reflejado en la quiebra de Lehman Brothers y la nacionalización de AIG por el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica (EUA). Según el mensaje oficial, ante el temor a un *tsunami financiero* que se pudiera desencadenar en un *efecto dominó* mundial de quiebras bancarias, los bancos centrales de las principales economías inyectaron ingentes cantidades de dinero público en las mayores entidades financieras transnacionales. Este tipo de acciones son una muestra del poder político alcanzado por las *finanzas*, pues estas medidas pueden haber evitado la quiebra del sistema financiero mundial, pero a costa de un obscuro proceso de socialización de las pérdidas donde los trabajadores se posicionan como los grandes perdedores de este nuevo proceso de crisis mundial del capitalismo. Los ahora mega endeudados Estados con el mismo sistema financiero recién rescatado, someten su voluntad a los intereses de los acreedores, y aplican políticas de nuevos ajustes y privatizaciones de bienes públicos alegando la imposibilidad actual para atender a las funciones básicas encomendadas por la ciudadanía en materias de corte social y de empleo.

¹ Posee la concesión de emisión de moneda (el dólar de Estados Unidos) del gobierno estadounidense, entre otras funciones.

² La lista de empresas rescatadas por la Fed a espaldas de los contribuyentes es bastante larga. Entre las instituciones financieras de origen estadounidense están: Goldman Sachs, Citigroup, JP Morgan Chase, Morgan Stanley, Merrill Lynch, Bank of America, Bear Stearns, Pacific Management Investment Co. (PIMCO); y la lista de bancos extranjeros incluye a Royal Bank of Canada, Toronto-Dominion Bank, Scotiabank, Barclays Capital, Bank of Scotland, Deutsche Bank, Credit Suisse, BNP Paribas, Societe Generale, UBS, Dexia, Bayerische Landesbank, Dresdner Bank, Commerzbank, Santander y BBVA. (The Washington Post, 2010).

³ La flexibilización cuantitativa (en inglés *Quantitative easing*.) es una herramienta no convencional de política monetaria utilizada por algunos bancos centrales para aumentar la oferta de dinero, aumentando el exceso de reservas del sistema bancario.

Para el caso de la Unión Europea (UE), este proceso se refleja en el poder político sin precedentes que hoy posee la llamada *Troika* –Comisión Europea (CE), Banco Central Europeo (BCE) y Fondo Monetario Internacional (FMI)– todos ellos organismos sin ninguna representatividad democrática, pero que deciden las políticas fundamentales, imponiendo a los gobiernos normas y regulaciones favorecedoras a los intereses de los capitales, que se encuentran en clara contradicción con los programas electorales de los gobiernos elegidos democráticamente. Estas políticas están permitiendo al capital superar una barrera histórica en su proceso de acumulación en Europa: la privatización y desmantelamiento de los Estados del bienestar surgidos después de la II GM. Por tanto, estamos asistiendo a expolio económico apoyado por un secuestro de la democracia en la UE.

En definitiva, la hipótesis central de este artículo defiende que la desregulación financiera supone una palanca ampliada de valorización de los capitales ya que sus efectos han permitido someter las voluntades de los gobiernos elegidos democráticamente, ante el poder real que poseen las finanzas para moverse alrededor del mundo libremente, buscando los espacios de mejor acomodo a sus intereses. De esta manera, actualmente suponen un auténtico *poder en la sombra* con influencia y decisión respecto a las políticas a aplicar en los principales Estados nación mundiales. Políticas que les permiten alcanzar y ampliar el objetivo central de constreñimiento de salarios y derechos sociales.

El artículo se estructura en tres apartados principales y unas conclusiones. El primero presenta una visión histórica del problema central del capitalismo, que no es otro que la lucha que mantienen los capitales y trabajadores por la apropiación de la plusvalía generada. Seguidamente, se muestra el papel de las finanzas y los capitales ficticios en la naturaleza de la fase actual de esta *crisis estructural de largo plazo*, donde el proceso de concentración del poder político alcanzado por las finanzas, se muestra central para comprender el sesgo adoptado en las decisiones tomadas por los principales Estados nación del planeta; donde por una parte realizan un salvataje masivo de la quebrada banca mundial, en un escandaloso proceso de socialización de pérdidas, y por otra, aplican medidas de ajuste y regresión social que están provocando una profunda crisis social, especialmente en Europa. El tercer apartado desarrolla algunas de las principales consecuencias que el ascenso al poder político de las finanzas está teniendo sobre los salarios y derechos de los trabajadores en Europa y el mundo, en una lucha de clases que, parafraseando al millonario estadounidense Warren Buffet, “los trabajadores van claramente perdiendo”.

1. LA LUCHA POR LA APROPIACIÓN DE LA PLUSVALÍA COMO ELEMENTO CENTRAL DE ANÁLISIS CAPITALISTA

Plantear el papel de las *finanzas* en la fase actual del capitalismo y en su protagonismo central en la lucha por la apropiación de la plusvalía generada por los trabajadores, obliga a tener una perspectiva histórica.

A principios del siglo XX surgieron diferentes análisis que profundizaban sobre el capital financiero, la internacionalización de capitales, el papel del Estado y de la crisis. Lenin enfatizaba además la descomposición del capitalismo, de la cual destacaba la irracionalidad, el parasitismo y el militarismo, planteando al imperialismo como fase superior, la última, en una crisis general histórica. Asimismo lo caracterizaba como un *Capitalismo Monopolista de Estado*, en donde los grandes monopolios, el capital financiero y el Estado se entrelazaban en un mecanismo único de Acumulación (Lenin, 2004).

La Crisis del 29, el fascismo y la II GM mostraron ese funcionamiento del proceso de acumulación capitalista que requirió de la guerra y la destrucción para restaurar la tasa de ganancia.

La reconstrucción europea de la postguerra fue impulsada por el imperialismo estadounidense siguiendo un modelo donde la participación de los Estados tuvo un rol central y los trabajadores alcanzaron cambios sustanciales en sus condiciones de vida y de trabajo. Desde la teoría económica se le caracterizó como Keynesianismo o Estado del bienestar y desde el marxismo se profundizaba en el funcionamiento del imperialismo, del capital trasnacional, del Estado, del capitalismo monopolista de Estado y de los mecanismos de regulación.

Durante este periodo, los Estados-nación pudieron diseñar sus propias políticas y éstas estuvieron en mayor o menor medida influenciadas por los sindicatos y partidos políticos de izquierda. Este orden social relativamente favorable al desarrollo económico y a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores se mantuvo hasta que se liberaron las restricciones internacionales impuestas a los flujos comerciales y de capital (Casais, 2013:2).

Este modelo de desarrollo entra en crisis a mediados de los años 60 del pasado siglo, debido principalmente a que las tasas de ganancia de los capitales vigentes desde el final de la II GM comienzan a descender; es decir, la crisis mundial del capitalismo es una crisis de rentabilidad, donde el agotamiento del anterior patrón de acumulación se muestra en una ralentización de la inversión, una desaceleración de la productividad y un menor ritmo de progreso tecnológico. En este contexto, el capital centra sus objetivos en desvalorizar la fuerza de trabajo para revertir esta situación. Para el capital, el marco de relaciones labo-

rales de tipo fordista era un modelo a ser superado por el toyotismo, que permitía un mayor control y disciplina sobre los trabajadores, no sólo en ámbitos productivos, sino también en la organización sindical y obrera, cuestión central para la reivindicación y defensa de los derechos de los trabajadores.

La larga historia de lucha de clases sobre los salarios, las condiciones de los contratos –duración de la jornada, la semana de trabajo y la vida laboral–, junto con las luchas por los niveles de las prestaciones sociales –el salario social–, son un testimonio de la importancia del límite potencial de la acumulación de capital. Por tanto, éste fue el principal bloqueo que había que superar si se quería avanzar en obtener mayores ganancias (Casais, 2013: 3)

Hacia el año 1967, los trabajadores de diversas partes de Europa y los EUA inician un ciclo de huelgas con el objetivo central de mantener derechos laborales y salarios, pero que rápidamente reivindicarán cambios de tipo político en el marco de relaciones entre los Estados, la sociedad y los trabajadores. Sin embargo, la falta de un apoyo efectivo de los partidos políticos de izquierda junto a una fuerte represión Estatal, acabaron con las revueltas, las huelgas, y la mayor parte de las reivindicaciones por las que se había iniciado la lucha de los trabajadores.

En este ambiente de derrota frente al capital comienzan a alcanzar el poder opciones políticas que promovían un cambio de paradigma de política económica donde los intereses de los capitales van a encontrarse mucho más defendidos y representados desde la esfera político-estatal. En los EUA alcanza el poder el partido republicano y en el Reino Unido, el partido conservador con el gobierno de Margaret Thatcher. Para alcanzar el mencionado objetivo de restaurar las tasas de ganancia de los capitales va a ser preciso cuestionar los acuerdos anteriores en materia social y laboral. Así, comienza una campaña de ataque y desprestigio contra los sindicatos, mientras se plantea la necesidad de que los Estados asuman nuevos roles, donde, entre otras medidas, es necesaria la reducción del papel del Estado en los aspectos vinculados a la protección social. En palabras de Harvey (2007: 88): “Se ha producido una reconfiguración radical de las instituciones y de las prácticas estatales”.

Entre las nuevas prácticas, ocupa un lugar especialmente importante la defensa del sistema financiero por encima de cualquier otra consideración. Es decir, se promueve un clima óptimo para la valorización del capital frente a los derechos sociales. Así, la dejación de funciones estatales es cubierta por los capitales privados, que encuentran nuevos espacios de valorización en los antiguos cotos cerrados del aparato estatal, como la salud, educación, asistencia y servicio social, etc.

2. LAS FINANZAS EN LA NATURALEZA DE LA FASE ACTUAL DE CRISIS CAPITALISTA

Uno de los puntos centrales que debe ser analizado en el estudio de la etapa capitalista actual es la que hay entre la producción y la apropiación del excedente capitalista. La plusvalía obtenida de la explotación obrera es la fuente de la riqueza, pero una vez generada en el ámbito de la producción hay una disputa por su apropiación. En palabras de Chesnais: "Lo que ha entrado en crisis no es la acumulación del capital, sino la forma particular de reparto de riqueza que se ha adoptado desde los años 70 del siglo pasado, es decir el neoliberalismo o *capitalismo neoliberal*" (Chesnais et al., 2012: 15).

La separación entre la propiedad del capital y su función en la producción es posible por la existencia de un mercado específico que permite la creación de activos financieros sin contrapartida real, permitiendo que acciones, obligaciones, créditos bancarios y títulos del Estado circulen como mercancías (Gill, 2002: 245).

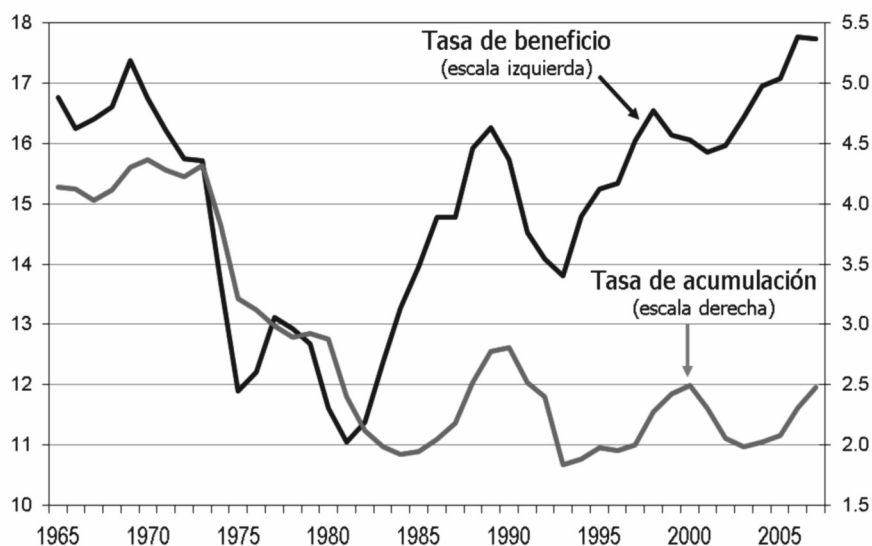
La desregulación financiera supone una palanca ampliada de valorización ya que multiplica exponencialmente las posibilidades de someter las voluntades de los Estados soberanos elegidos democráticamente y así alcanzar y ampliar el objetivo central de contención constreñimiento de salarios y derechos sociales, dada la enorme ventaja que le otorga la libertad de movimientos en la economía mundial, buscando los espacios de mejor acomodo a sus intereses.

Así, la globalización financiera, o como en importantes ámbitos académicos se comienza a denominar la actual etapa de la economía capitalista como la de la *etapa de la financiarización*, se presenta como uno de los elementos centrales que ha transmutado las relaciones Estado –capital– trabajadores, no sólo por la dinámica contrapuesta del sector financiero frente a la economía real, sino también por la ya mencionada influencia que las finanzas van a adquirir sobre el poder político. En palabras de Corazza (2003):

Esta financiarización de la economía se expresa de diversas maneras: como valoración financiera superior al crecimiento de la producción real; como competencia y macro-estructura financiera, que implica y subordina la dinámica de la acumulación real; como proceso de integración y globalización de los mercados financieros, que están por encima de fronteras y autoridades nacionales, en la medida en que estos mercados perdieron sus referencias espaciales, asumiendo la forma de redes articuladas de flujos financieros "desterritorializados" que operan continuamente en tiempo real; y, finalmente, las propias crisis financieras se han convertido en autónomas y se convierten en las causas de las crisis económicas. De hecho, es como si estuviéramos efectivamente bajo el control de una riqueza abstracta, de carácter monetario, financiero y ficticio (Corazza, 2003: 1-2)⁴.

Husson (2010) afirma que se da un endurecimiento de la competencia que afecta a la producción y a la acumulación. El parasitismo de las finanzas, “explica el débil dinamismo de la inversión por la punción ejercida sobre el capital global” que trae como resultado el rasgo más impresionante de *capitalismo financiarizado*: la recuperación de las tasas de ganancias sin restablecimiento de la acumulación. El aumento de la tasa de explotación permite la recuperación de la tasa de ganancia, sin crear nuevos lugares de acumulación en la misma proporción. La financiarización establece una competencia exacerbada, necesaria para mantener la presión al alza de la explotación, y establece, al mismo tiempo, una forma de reparto adecuada a las nuevas condiciones de reproducción del capital (bajas tasas de acumulación), sirviéndose para ello, del giro neoliberal de las políticas que asegura que el capital triunfe sobre el trabajo.

Gráfico 1. Tasas de Beneficio y acumulación. UE-15. 1965-2007⁵



Fuente: Husson, M. 2013 “La disminución de la participación de los salarios en el origen de la crisis”

⁴ La traducción del portugués ha sido realizada por el autor del artículo, por lo que pudieran existir diferencias si el artículo de referencia fuera traducido al español con posterioridad.

⁵ UE-15. Se refiere a los 15 países que conformaban la Unión Europea en 1995. En concreto, son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia.

Gracias al crédito, la producción capitalista parece superar sus límites. Transgrediendo el mismo su función natural de financiamiento de las actividades industrial y comercial, el crédito, se despliega en una actividad autónoma interna de la esfera financiera en la que el dinero parece hacer dinero sin relación con el proceso de producción de valores (Gill, 2002: 585).

Con el estallido de la crisis actual, lo que afirman las teorías económicas, y *normalmente* debería haber acontecido, es que gran parte de los capitales ficticios acumulados en la esfera financiera hubieran desaparecido en un proceso natural de recomposición y concentración de capitales. No obstante, este proceso no se ha dado, al menos en la magnitud ni importancia que teóricamente debiera haber ocurrido. Para entender porqué no se ha dado la lógica destrucción de capitales ficticios hay que detenerse en el enorme poder político y de gobernanza que han alcanzado las finanzas en las últimas décadas.

En el año 2008 en la Cámara de Representantes de los EUA se debatió furiosamente un plan de rescate al sistema financiero por importe de \$700 mil millones. Propuesta que fue rechazada, y que tuvo como reacción que las bolsas estadounidenses tuvieran su mayor caída nominal de la historia. Años después, aquellos acontecimientos dramáticos parecen puro teatro político, ya que durante el mismo año, la Fed comenzó a prestar, garantizar y comprar activos en secreto de los principales conglomerados financieros mundiales, a espaldas del Congreso y del Gobierno de EUA, por un valor mayor a 30 billones de dólares, donde una gran parte de estas obligaciones fueron extendidas a bancos europeos (Bloomberg, 2011)⁶. A bancos y corporaciones amigas de la Fed se les otorgaron préstamos gigantescos a tasas de interés de 0,25%, con el objetivo de que dispusieran de liquidez en un momento de desconfianza generalizada en el sistema, pues los principales actores eran conocedores del nivel de fraude y estafas que ellos mismos habían generado⁷.

Los conocidos rescates, en esencia, consisten en la compra de bonos de los Estados y activos financieros respaldados por hipotecas (muchas de ellas de alto riesgo), y así dotar de liquidez ilimitada a las entidades financieras elegidas en un proceso obscuro de *socialización de las pérdidas* acumuladas por décadas de fraude financiero. De ahí que los gobiernos de las principales economías del

⁶ Cuando el artículo habla de billones, se refiere al sistema métrico vigente en España. Por tanto, nos referimos a lo que en el mundo anglosajón serían trillones; es decir, millón de millones.

⁷ A finales de 2008, los noticieros Bloomberg y (posteriormente) Fox demandaron a la Fed bajo la ley de "libertad de expresión" para que la Fed divulgara los detalles de las diversas facultades de rescate que fueron creadas en 2008. El caso fue a la Suprema Corte, y en 2011 la Fed cumplió con el espíritu del fallo y publicó miles de páginas de información.

mundo precisaron de una campaña mediática sin precedentes para convencer al conjunto de la población de la absoluta necesidad de *rescatar* a los grandes grupos financieros debido al *riesgo sistémico* que la quiebra de uno sólo de ellos pudiera desencadenar⁸.

No obstante, el resultado de estas operaciones ha sido que las corporaciones *elegidas para sobrevivir* no sólo lo han conseguido, sino que en muy pocos años se han apropiado de la mayor parte del sistema financiero mundial, continuando el proceso de concentración financiera que se inicia en los años 90 del pasado siglo. Así, desde el principio de la crisis, más de 2.000 bancos pequeños de EUA y Europa han desaparecido, absorbidos por estas mega corporaciones. “Sólo en 2013 desaparecieron 269 instituciones financieras europeas y entre diciembre de 2010 y septiembre de 2013, 767 estadounidenses” (Ugarteche y Noyola, 2014: 2).

Con los *programas de estímulo monetario* los mercados de valores volvieron a crecer ya que los bancos y grandes empresas dispusieron de crédito barato. Así, se dotó a la banca de inversión de un mayor apalancamiento y con ello, se favorecieron apuestas especulativas en los mercados de renta variable (*commodities*, acciones, tipos de cambio y bienes raíces). En definitiva, los capitales se centraron en los espacios donde se conseguían los mayores rendimientos; por tanto, en lugar de prestar a las empresas industriales o invertir en nueva capacidad productiva, prefirieron buscar una mayor rentabilidad nuevamente en el capital ficticio (propiedades, acciones y bonos). De ahí se desprende que el repunte de los mercados de valores no haya arrastrado la recuperación del mercado de trabajo en ninguna parte.

Estas acciones no han supuesto ninguna solución a los problemas reales de la economía, ya que consisten en fomentar la especulación y no la inversión en la economía real. Los mercados de valores han tenido un auge importante, mientras la inversión tangible en los sectores productivos del capitalismo no sólo no ha crecido, sino que se mantiene en niveles inferiores a los previos a la crisis del 2007. Según la propia Fed, el impacto de cinco años de programas de estímulos económicos, han generado tan sólo unos pocos puntos porcentuales de crecimiento en la economía real estadounidense. Estimaciones de Pimco⁹ sugie-

⁸ En finanzas, *riesgo sistémico* es el riesgo común para todo el mercado entero. Puede ser interpretado como "inestabilidad del sistema financiero, potencialmente catastrófico, causado por eventos idiosincráticos o condiciones en los intermediarios financieros". Se refiere al riesgo creado por interdependencias en un sistema o mercado, en que el fallo de una entidad o grupo de entidades puede causar un fallo en cascada, que puede hundir el sistema o mercado en su totalidad.

⁹ Pacific Investment Management Company, LLC. (Pimco), es la firma de inversión de bonos más grande del mundo, y uno de los mayores gestores de activos de inversión globales de renta fija del mundo.

ren que la Fed puede haber generado un gasto superior a 4 billones de dólares para conseguir un rendimiento total de tan sólo el 0,25% del PIB. Mientras tanto, los grandes beneficiarios de ese estímulo aparentemente baldío han sido los bancos estadounidenses que han visto triplicar desde marzo de 2009 el precio de sus acciones (The Wall Street Journal, 2013).

En el otoño de 2014, el BCE ha anunciado que está en estudio ampliar las operaciones de compra de activos a la banca. Si ya se ha mostrado que los *programas de estímulo monetario* aplicados son un absoluto fracaso en cuanto a rendimientos para la economía real, ¿qué empuja ahora al BCE a anunciar nuevos estímulos? La respuesta, una vez más se encuentra en el enorme poder de las finanzas.

En Europa, el volumen de la morosidad en los bancos europeos alcanzó los 1,2 billones de euros a fines de 2012, duplicando su nivel existente a fines de 2008. En cuatro años, el volumen de los créditos morosos aumentó de 514.000 millones de euros hasta 1,187 billones de euros. El deterioro se debe, en buena medida, a la delicada situación económica que viven Irlanda, España, Portugal e Italia, fruto de las políticas de austeridad impuestas por la *Troika*. Pero países aparentemente tan solventes como Alemania, que ya realizó un *rescate interno* de su banca en 2008 por importe de 480.000 millones de euros, tiene un volumen de créditos morosos en 2012 de 179.000 millones de euros. “Aún existen más de 2,4 billones de euros en activos basura en los balances de las entidades financieras europeas” (PwC, 2013). Y en los próximos años la morosidad en la UE seguirá en aumento debido al inestable clima económico que sacude a las economías europeas. Por tanto, el BCE parece dispuesto a comprar esa basura tóxica y a socializar una vez más las pérdidas financieras acumuladas, que se colocarán en las espaldas de los trabajadores.

La Unión Económica y Monetaria se creó como una estructura político-económica que defiende perfectamente los intereses de las rentas financieras, al imponer límites estrictos sobre déficits fiscales, y las capacidades de los diversos bancos públicos de la región. Así, para tratar de asegurar la imposición del ajuste en Europa, que implica el desmantelamiento de las conquistas sociales, el capital financiero dominante impulsa, con la colaboración subordinada de los capitales nacionales, un entramado institucional supraestatal que anule los marcos estatales en los que se han institucionalizado estas conquistas. Es el llamado *proceso de integración comunitario*, cuyos orígenes históricos se encuentran en la imposición de una determinada reconstrucción económica tras la II Guerra Mundial por parte de la potencia hegemónica, Estados Unidos. (Arriabalo, 2014: 134)

Se calcula que los Estados europeos vienen pagando a la banca privada unos 350.000 millones de euros cada año en concepto de intereses desde que dejaron

de ser financiados por sus antiguos Bancos Centrales, para regirse el BCE en la máxima autoridad monetaria en la Zona Euro. Por poner un ejemplo, Francia ha tenido que pagar 1,1 billones de euros en intereses desde 1980 (cuando el banco central dejó de financiar al gobierno) a 2006 para hacer frente a la deuda de 229.000 millones existente en ese primer año. Es decir, si Francia hubiera sido financiada por un banco central sin pagar intereses se habría ahorrado 914.000 millones de euros y su deuda pública sería hoy insignificante (Holbecq y Derudder, 2009). Este ejemplo es válido para cualquier país de la Unión Europea sin que haya ninguna justificación lógica que ampare esta situación, salvo el enorme poder que *las finanzas* han conseguido en la esfera política y gubernamental mundial.

El caso más extremo se encuentra actualmente en la Eurozona, donde se creó una estructura financiera en la cual los Estados que la componen están excluidos de cualquier posibilidad de crear dinero. Si en un país de la Eurozona llegara al poder un gobierno que pretenda realizar políticas monetarias para estimular su economía, debido al corsé impuesto por las reglas del Tratado de Maastricht no tendrá acceso a un banco central que le permita crear los fondos necesarios para llevar a cabo sus planes económicos. Con las estrechas limitaciones sobre el gasto, solamente los bancos privados pueden decidir cuáles son las formas más recomendables de crear y distribuir fondos.

Los Estados nacionales y el protoestado que es la Unión Europea son los órganos de ejercicio del poder de la clase dominante, el 1% opuesto al 99%. Mario Draghi, antiguo responsable de Goldman Sachs en Europa, dirige el BCE. Los banqueros privados han colocado a sus representantes o a sus aliados en puestos clave en los gobiernos y las administraciones. Los miembros de la Comisión Europea están muy atentos a la defensa de los intereses de las finanzas privadas, y el trabajo de lobby que los bancos ejercen ante parlamentarios, reguladores y magistrados europeos es de una eficacia temible. La interconexión y la imbricación inextricables entre los estados, los gobiernos, los bancos, las empresas industriales y comerciales, y los grandes grupos privados de comunicación constituyen, por otra parte, una de las características del capitalismo, tanto en su fase actual como en las precedentes (Toussaint, 2014:2).

Durante las últimas décadas los mercados financieros se han vuelto cada vez más oscuros. Ha habido un desarrollo de productos *opacos* como los derivados, vehículos fuera de balance, los paraísos fiscales, contabilidad creativa, etc., en un proceso de superación de las barreras regulatorias que permitieran ampliar la valorización de los capitales. Para entender la gravedad de la crisis actual es de vital importancia conocer las emisiones de titulización de activos y los derivados de crédito. La titulización ha permitido a los bancos eludir la reglamenta-

ción de los fondos propios, ocultando riesgos cuya valoración pasaba a ser casi imposible y realizando unos encadenamientos financieros que han permitido a los capitales generar durante décadas unas ganancias ficticias que se están revelando altamente desestabilizantes para el conjunto de la economía mundial.

Una simple ilustración del gigantismo financiero alcanzado por la desreglamentación y globalización de los mercados sugiere que este proceso no podía proseguir indefinidamente. En 1980, los beneficios captados por el sector financiero norteamericano representaban el 10% de los beneficios totales de las sociedades privadas. Este porcentaje se había elevado hasta el 40% en 2007. Mientras tanto, este sector representaba el 5% de los empleos asalariados de las sociedades privadas y el 15% del valor añadido (Aglietta y Rigot, 2009: 19).

Los mercados financieros en los EUA crecieron de forma desorbitada, duplicando su volumen en tan sólo 7 años, entre 2000 y 2007. Los mercados de deuda se expandieron desde un 168% de su PIB en 1981 hasta más del 350% en 2007. El valor teórico de todos los contratos de derivados se disparó desde 3 veces el PIB en 1999 hasta 11 veces en 2007. Por su parte, los bancos de inversión alcanzaban una ratio de activos sobre capital cercano a 30 y los hedge funds incluso estaban más altamente apalancados. Los bancos comerciales parecían adecuadamente capitalizados, pero sólo porque un alto porcentaje de sus activos permanecía fuera de balance (Alejo González, 2008: 19).

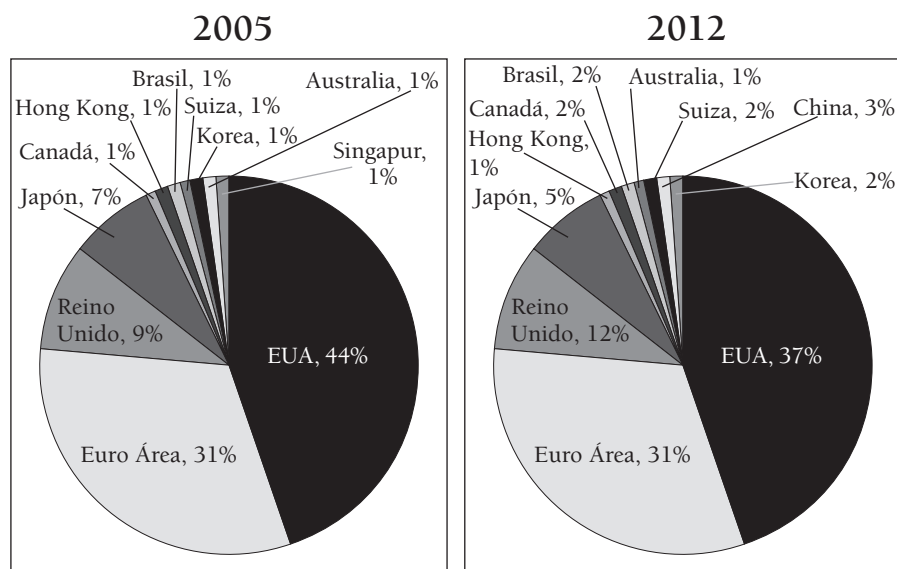
El volumen de sus operaciones creció de manera espectacular desde el año 2000 con la industria de derivados, las titulizaciones fuera de balance y su cobertura de riesgo por la vía de los swaps de incumplimiento crediticio. El Consejo de Estabilidad Financiera (Financial Stability Board; FSB, por sus siglas en inglés)¹⁰ ha calculado grosso modo que el volumen del sistema bancario mundial en la sombra se situaba en 2010 en torno a los 46 billones de euros (21 billones de euros en 2002), lo que representa 25-30% del total del sistema financiero y la mitad del volumen de los activos bancarios. En los EUA esta proporción es incluso mayor, con una cifra estimada de entre 35% y 40%. Sin embargo, de acuerdo con las estimaciones del FSB, mientras en los EUA la proporción de los activos de intermediarios financieros no bancarios como porcentaje del volumen global del sistema bancario en la sombra disminuyeron entre 2005 y 2010, en Europa aumentaron considerablemente en el mismo periodo (Financial Stability Board, 2012).

Hasta antes del estallido de la crisis, Estados Unidos era el que lideraba el sistema bancario en la sombra. El año 2005 llegaba al 44% del volumen total,

¹⁰ El Financial Stability Board se creó en abril de 2009 tras la reunión del G20 en Londres, con el mandato de evaluar las vulnerabilidades que afectan al sistema financiero global e identificar y supervisar las acciones necesarias para hacerles frente.

mientras la zona euro tenía el 31% y el Reino Unido el 9%. Este proceso tuvo su pico en el año 2007, donde el momento Lehman supuso un parón momentáneo. No obstante, para el año 2012, la *banca en la sombra global* era mayor que la existente a finales de 2005, pasando de 65 billones de dólares a los 67 billones de dólares de fines de 2011 (FSB, 2013). Lo que sí tuvo importantes variaciones, fue en la composición por áreas geográficas, como se puede ver en el gráfico 2. En 2012 Europa tenía el 46% de la *banca en la sombra global* mientras los EUA la habían reducido al 35%. Con los datos del informe del FSB de noviembre de 2013, esta tendencia se ha mantenido casi igual durante el último año, desatancando principalmente los incrementos declarados de la banca China, que bien pudiera suponer un fuerte elemento distorsionador en los próximos años (FSB, 2013).

Gráfico 2. Porcentaje de activos de intermediarios financieros no bancarios



Fuente:., Financial Stability Board, 2012. (2005); FSB, 2013 (2012)

Como desde el estallido de Lehman Brothers no se han realizado acciones correctoras significativas, los volúmenes que se mantienen en el sistema son de tal magnitud que lo más probable será ver en un futuro no muy lejano nuevos episodios de inestabilidad en el sistema. Máxime porque el negocio sigue siendo una de las fuentes de valorización de capitales más rentables del sistema. Durante los años previos al estallido de la crisis, el negocio era tan rentable que prácticamente todo el sistema financiero mundial participó de la fiesta. Los nive-

les medios de apalancamiento de la banca europea se instalaron, en promedio, en niveles entre 20 y 30.

No obstante, existían bancos europeos cuyo endeudamiento superaba 80 veces su capital, como Hypo Real Estate, o las 60 veces, como Dexia y Barclays, o más de 55 veces, como Deutsche Bank, o cerca de las 50 veces, como UBS. Si se parte de la base que todos estos bancos estaban sujetos a las normativas de Basilea I, según la cual no podían hacerlo por más de 12.5 veces, ya que exigía un 8 por ciento de capital por cada préstamo concedido o por cada compra de activo, es evidente que muchos reguladores *miraron para otro lado* en los años previos a la crisis (Dehesa, 2009: 176).

No sólo muchos bancos comerciales y universales se apalancaron 40, 50 y 60 veces sobre su capital; los bancos de inversión, que tradicionalmente no se endeudaban más de 20 veces ya que mantenían por precaución un 5 por ciento de capital como garantía de sus activos, abandonaron esa práctica. Bancos como Citigroup o Goldman Sachs llegaron a niveles de apalancamiento del 100% y más. Esta fue la tónica que alentó el gran volumen de capitales ficticios desde la desregulación financiera en los años 90. Y como el negocio era muy rentable, el efecto multiplicador de las ganancias atrajo a una gran cantidad de inversionistas. “El problema que encierra este fenómeno, es que basta una caída del 1% en el valor de las acciones para que se pierda todo el capital real, y quede solo el ficticio” (Dehesa, 2009:177).

En este sentido, el proceso de billonarias ayudas por parte de los bancos centrales busca rellenar esos enormes agujeros de capitales ficticios creados durante décadas. Los bancos centrales están acumulando en sus balances cada vez mayores de garantías contra la liquidez, o efectivo, que han inyectado en las economías. Por tanto, el proceso que se ha seguido es el de *garantizar a los inversionistas* sus inversiones mediante avales públicos; lo cual dejará a los ciudadanos atrapados por deudas durante generaciones.

3. DESARROLLO DE LAS FINANZAS Y DESMANTELAMIENTO DE LOS DERECHOS LABORALES

De acuerdo con Marx, las crisis son, además de fenómenos inevitables dentro del capitalismo, eventos que ayudan al sistema a recuperarse de una insuficiente tasa de ganancia. Es decir, las crisis permiten descartar inversiones no rentables y, por medio del ejército industrial de reserva –el número de trabajadores desempleados–, disminuir salarios y condiciones laborales.

Para la economía de EUA se puede constatar que esta situación se ha dado en la realidad: Tras cada crisis, las empresas han mejorado sus tasas de ganancias y han disminuido sus cargas impositivas. Por el contrario, los trabajadores

en su conjunto reciben menores salarios y se encuentran con mayores cargas impositivas. Esta situación tiene una sencilla explicación política: los gobiernos se amparan en la necesidad de tomar medidas urgentes y extraordinarias para subir el peso de los impuestos a los trabajadores, mientras que bajan los que corresponden a las empresas, ya que éstas amenazan con invertir en el extranjero dadas las “condiciones desfavorables” que se encuentran en su país (Garzón, 2012).

Los beneficios empresariales después de impuestos, medidos como porcentaje del PIB de EUA no han dejado de crecer desde los años 70, y después de cada crisis ha sido el momento en el que se han consolidado los mayores aumentos (The New York Times, 2011). La disminución de las cargas impositivas a las grandes empresas va asociada a la necesidad que tienen los Estados de retener el capital nacional, por lo que en momentos de crisis suelen ser especialmente atendidas sus demandas de rebajas fiscales. Así, después de cada crisis el resultado es de claro beneficio para las grandes empresas, mientras los salarios disminuyen o se congelan, ya que el mercado de trabajo, debido a la crisis, se encuentra en situación de elevado desempleo, dejando a los trabajadores mucho más a expensas del dominio de los empresarios.

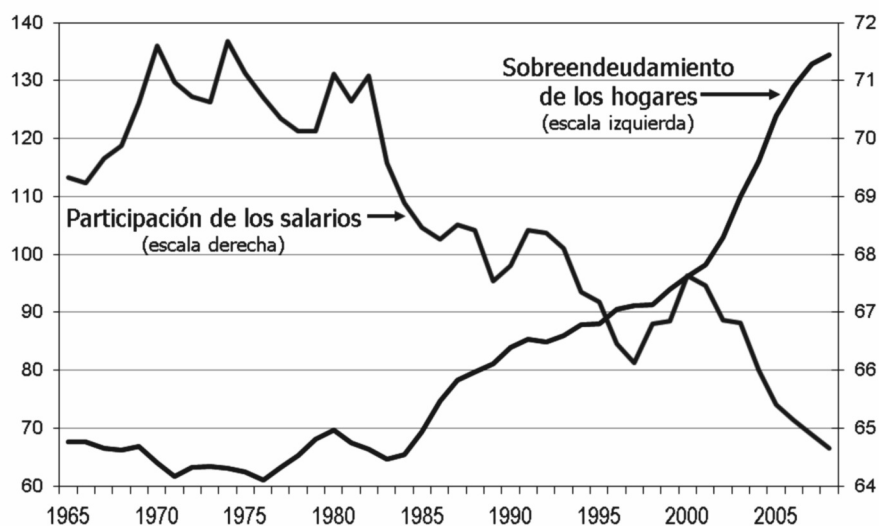
La liberalización de los movimientos de capital, especialmente a partir de la década de 1990, provoca que los Estados se vean sometidos a un proceso todavía mayor de competencia para captar los capitales internacionales. Así, prácticamente todos los Estados del mundo abordan una serie de reformas favorecedoras a los intereses del capital con el objetivo de atraerlos de otras economías y retener el suyo propio.

En este contexto, en Europa Continental los Estados de bienestar dejan de ser un elemento de consenso para suponer un gasto que había que racionalizar. Se empiezan a mostrar a las ayudas sociales como el origen de numerosos desincentivos económicos que afectaban especialmente al desarrollo de la productividad. Este frente político contra los trabajadores provocó, entre otros factores, que la participación de los salarios reales se fuera reduciendo como porcentaje del Producto Interior Bruto (PIB). A medida que la participación salarial caía, se comienzan a mostrar de manera creciente algunas contradicciones propias del modo de producción capitalista como el *problema de la realización*¹¹.

¹¹ Marx analiza la necesidad constante de expansión del capital analizando el proceso de realización y la relación cuantitativamente desigual entre el trabajador como productor y el trabajador como consumidor de mercancías. Así, el salario del trabajador (correspondiente al trabajo necesario) debe ser menor que el valor total producido por el trabajador. Sin embargo, la plusvalía debe hallar un mercado adecuado a fin de realizarse. Como cada trabajador debe producir más valor que consume, la demanda del trabajador en tanto consumidor no podrá ser nunca una demanda suficiente para atender la plusvalía generada.

La solución que permitió suprimir el crecimiento de los salarios reales mientras una proporción creciente del ingreso nacional se desviaba a los beneficios del capital fue resuelto por la “ingeniería financiera”, que permitió una escalada significativa de la deuda del sector privado, principalmente entre los consumidores, donde el crecimiento del crédito al consumo como porcentaje del PIB comienza una carrera de crecimiento acelerado sin retorno en todos los países centrales. El aumento de la deuda fue respaldado por la creación de una amplia gama de productos financieros de rápido crecimiento para ampliar su rentabilidad. Esta apropiación del ingreso real proporcionó los recursos que permitieron el crecimiento espectacular del sector financiero, pero a su vez significó que el crecimiento del consumo debía ser financiado a través de la aceleración del crédito. Todos los componentes de la deuda privada crecieron a partir de los años 90, pasando a ser los trabajadores / consumidores los principales deudores del sistema.

Gráfico 3. Sobreendeudamiento y salarios. UE-15. 1965 - 2007



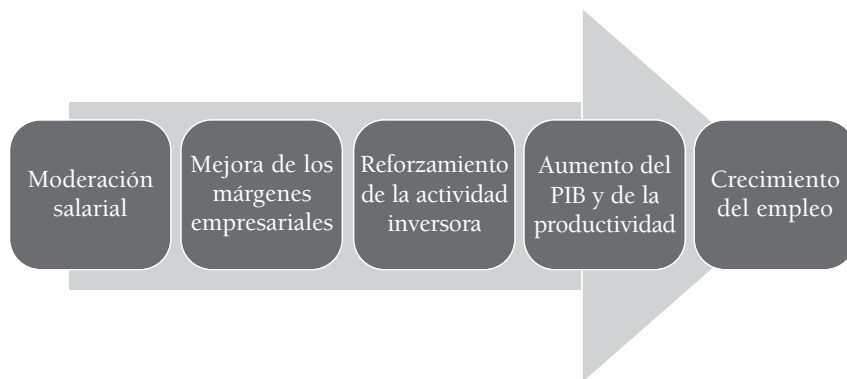
Fuente: Husson, M. 2013 La disminución de la participación de los salarios en el origen de la crisis

En este proceso, se observa cómo a partir de la liberalización financiera el proceso de aumento de esta competencia por los capitales acelera los procesos políticos en contra de los intereses de los trabajadores. Así, conforme a los dictados del FMI, además de las reformas fiscales aplicadas que incluyen bonificaciones para los capitales, se profundizan en los procesos de privatización de empresas estatales y en la desregulación de los mercados laborales.

Por “imposición” o por convencimiento, la mayoría de los países empezaron una carrera suicida de abaratamiento de costes laborales, reformando legislativamente sus mercados de trabajo y los derechos sociales, como casi única alternativa para ganar ventajas comparativas. Esta estrategia de abaratamiento de costes laborales se ha mostrado desastrosa para los intereses de los trabajadores y los sistemas de protección social. Salarios más bajos, menos ventas al detalle y una fuerza de trabajo más pequeña redundan en un colapso de la recaudación fiscal, lo que alimenta un círculo vicioso de recortes de gastos seguidos de menores ingresos fiscales.

Como se ve en el siguiente gráfico, el planteamiento neoliberal imperante plantea un esquema bien simple para justificar la absoluta necesidad de disminuir los salarios y derechos de los trabajadores. Lamentablemente, como se vio en el gráfico 1, con la disminución salarial, sí aumentan los márgenes empresariales, pero no se dan aumentos significativos de la actividad inversora. El teorema de Schmidt según el cual “los beneficios de hoy son las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana”, que consiste en purgar los efectos de la recesión para reiniciar el mecanismo, no ha funcionado nunca” (Husson, 2013). En otras palabras, se aumenta la tasa de ganancia, al incrementar la tasa de explotación del trabajo, pero no se restauran las tasas de acumulación en la economía que permitan incrementos del PIB y la productividad y tengan posteriormente aumentos en las tasas de empleo.

Gráfico 4. Planteamiento neoliberal de desarrollo de los mercados laborales



Fuente: Luengo, F. (2014). “Justo al revés de lo que nos cuentan”.

En otras palabras, es la parte de los beneficios no invertidos la que ha aumentado. Este “tijera” entre beneficios e inversión es una característica esencial del capitalismo neoliberal. Estos recursos no invertidos inicialmente se han dedicado al desapalancamiento de la deuda de las empresas y después para un incre-

mento fuerte y sostenido de la parte de los dividendos. Por no citar más que una cifra, los dividendos netos pagados por las empresas francesas representaron un 4% de su masa salarial a principios de la década de 1980, y el 13% en 2011, a pesar de la crisis. (Husson, 2013: 4)

Dada la imposibilidad de la economía para poder seguir aumentando el consumo basado en una demanda efectiva real, la ingeniería financiera unida a las bajas tasas de interés se convirtieron en la base que permitió aumentar nuevamente el endeudamiento a principios del siglo XXI, hasta que la burbuja de crédito estalló provocando un nuevo episodio de la crisis no resuelta en la que se encuentra el capitalismo desde finales de la década de los 60.

Para constatar cómo este modelo fondomonetarista de ajuste ha socavado las raíces de los Estados del bienestar en Europa, no hace falta recurrir a los países más azotados por la crisis, como España o Grecia, donde el 12% de trabajadores españoles y un 15% de los griegos están por debajo del umbral de la pobreza (Fundación 1º de mayo, 2014). En la rica y próspera Alemania, en 2011 uno de cada cuatro niños alemanes iba al colegio sin haber desayunado y dos millones y medio de niños vivían en la pobreza. Se constata como la brecha salarial está creciendo debido a las caídas de los salarios medios y bajos, con el riesgo real de empobrecer para una parte considerable de la clase trabajadora. Actualmente más de siete millones de trabajadores sobreviven con miniempleos por los que perciben 450 euros mensuales. La doble contrarreforma del sistema de Seguridad Social y del mercado laboral que se perpetró con la llamada Agenda 2010 se encuentra en el origen del empobrecimiento de la clase trabajadora alemana (Casais, 2013).

En este proceso de desvalorización de la fuerza de trabajo se constata como en los países centrales, y especialmente los de Europa Continental, otrora ejemplo de desarrollo social y de derechos de los trabajadores, se ha llegado al punto en el que hoy tener un trabajo asalariado no garantiza dejar de ser pobre. Crecen la desigualdad y la pobreza en Europa, y en el mundo. Harvey lo llama *acumulación por desposesión*. Acumulación exponencial de beneficios de unos pocos a costa de la desposesión de la mayoría de la población trabajadora.

CONCLUSIONES

Durante el periodo de posguerra, los trabajadores organizados bajo los sistemas de los Estados nación consiguieron imponer una serie de condiciones al capital, que durante unas décadas permitió un desarrollo productivo y social favorable a los intereses de los trabajadores y gran parte de la sociedad; especialmente en los países más desarrollados.

Este modelo desempeñó funciones esenciales para la construcción de una sociedad en que sus miembros pudieran disfrutar de una vida decente y sos-

tenible. Asimismo, consiguió pacificar las relaciones sociales, mediando en las disputas entre los capitalistas y trabajadores y propiciando canales para el entendimiento entre estos dos mundos antagónicos e irremediabilmente enfrentados en una lucha de clases que se muestra no tiene fin.

Ante la constatación de las caídas de las tasas de ganancia de los capitales, los capitales inician una estrategia consistente en limitar salarios y demás beneficios de los trabajadores. La economía mundial desde la imposición de los nuevos paradigmas de política económica se puede sintetizar en la secuencia *crisis "ajuste" crisis*.

La crisis de los 70 es la expresión del agotamiento del periodo excepcional posterior a la II GM, con la mundialización de la política de ajuste fondo-monetarista, centrada en el abaratamiento de la fuerza de trabajo. La crisis actual se presenta como un fenómeno de mercado (burbujas inmobiliarias, financieras, etc.), pero tiene unas raíces hondas que revelan su carácter histórico vinculado a las dificultades crecientes de valorización del capital.

La guerra contra el mundo del trabajo se desarrolla en un frente amplio, donde el cambio de paradigma político, expresado en nuevas políticas económicas y políticas a aplicar, se va a mostrar central para acabar con los derechos de los trabajadores. Para conseguir desmantelar las fuerzas sindicales y conseguir el objetivo de socavar los salarios, se precisó de la liberalización del comercio y de los mercados financieros. Así se crea un "mercado de trabajo mundial" en el que las legislaciones protectoras hacia los trabajadores de los Estados nación quedaron inservibles, ya que los Estados, ante el temor de que sus capitalistas abandonen el país para invertir fuera de sus fronteras, empezaron a legislar cada vez a favor de los capitales y en contra de los trabajadores.

De ahí la importancia de las políticas de liberalización comercial y aduanera (globalización comercial) y desregulación financiera (globalización financiera). Estas medidas, que per se, suponen una palanca ampliada de valorización de los capitales, a su vez han sido centrales para alcanzar el sometimiento de los trabajadores a las exigencias del capital.

En este proceso, el capital financiero oligopólico se impone en la economía mundial provocando tensiones cada vez mayores sobre las fuerzas productivas. El capital precisa de necesidades crecientes de destrucción para la prosecución de la acumulación capitalista, donde la desvalorización de la fuerza de trabajo ocupa un lugar central en su estrategia. En definitiva, el capitalismo, empujado por el motivo de la ganancia, deteriora en lugar de mejorar las condiciones de vida y trabajo de las masas, atacando conquistas sociales y derechos democráticos.

En un análisis político de las transformaciones que las finanzas han provocado en estas décadas sobre las estructuras políticas y jerarquías financieras, se constata que se ha modificado sustancialmente el organigrama del poder en el mundo. Se imponen las políticas de privatización y austeridad que amplían nuevos horizontes de valorización al capital internacional, mientras se constriñen los salarios y derechos de la mayoría de los trabajadores. La ofensiva contra los asalariados y la expansión del sector financiero son dos caras de la misma moneda: la caída en la tasa de ganancia, un problema con raíces profundas en la evolución del capitalismo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, M. y Rigot, S. (2009). *Crise et Rénovation de La Finance*. Odile Jacob. Paris.
- Alejo González, E. (2008). “Regulación, política monetaria y crisis financiera en los Estados Unidos”, *Boletín Económico de ICE*, nº 2954, Madrid.
- Arrizabalo Montoro, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial*. Instituto Marxista de Economía. Madrid.
- Bloomberg, (2011). “Foreign banks tapped Fed’s secret lifeline most at crisis peak”. 01/04/2011.
- Casais Padilla, E., (2013). “Mercados laborales y globalización: los casos de Estados Unidos, Alemania y España”. *La globalización del subdesarrollo en el mundo del trabajo*. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. México.
- Chesnais, F., De Brunhoff, S., Duménil, G., Husson, M., Lévy, D., (2012). *Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial*. Ed. Herramienta. Madrid.
- Corazza G. (2003). “Globalização Financeira - a utopia do mercado e a re-invenção da política”. *XXXI Encontro Nacional de Economia*. ANPEC.
- Dehesa, G. (2009). *La primera gran crisis financiera del siglo XXI*. Alianza. Madrid.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Financial Stability Board. (2013). *Global Shadow Banking Monitoring Report 2012*. http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131114.pdf
- . (2012). *Global Shadow Banking Monitoring Report 2011*. http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_121118c.pdf
- Fundación 1º de Mayo (2014). *Pobreza y trabajadores pobres en España*. Madrid
- Garzón, A. (2012). “¿Quién se beneficia de las recesiones?” 30/01/2012. <http://www.agarzon.net/%C2%BFquien-se-beneficia-de-las-recesiones/>
- Gill, L. (2002). *Fundamentos y Límites del Capitalismo*. Trotta. Madrid.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Ed. Akal. Madrid,
- Holbecq, J. y Derudder, P. (2009). *La dette publique, une affaire rentable: A qui profite le système?* Ed. Yves Michel. Paris.
- Husson, M. (2013). “La disminución de la participación de los salarios en el origen de la crisis”. <http://hussonet.free.fr/salsphere.pdf>

- . (2010). “¿Crisis de la finanza o crisis del capitalismo?” www.rebellion.org
- Lenin, Vladimir Ilich, (2004) [1916]. *El imperialismo. Fase superior del capitalismo*, Edición electrónica Buenos Aires.
- Luengo, F. (2014). “Justo al revés de lo que nos cuentan”. <http://blogs.publico.es/economuestra/2014/07/18/justo-al-reves-de-lo-que-nos-cuentan/>
- Price Waterhouse Coopers (PwC). (2013). *European outlook for non core and non performing loan portfolios. Issue 4: A growing non core asset market*. European Portfolio Advisory Group. www.pwc.co.uk
- Toussaint É. (2014). “Bancocracia”: de la república de Venecia a Mario Draghi y Goldman Sachs”. ATTAC Francia. 21 febrero 2014.
- The New York Times (2011). “Profits Are High, Wages Are Low and Taxes Are Below Average” http://www.nytimes.com/interactive/2011/11/25/business/profits-are-high-wages-are-low-taxes-are-below-average.html?ref=business&_r=1&25/11/2011
- The Wall Street Journal. (2013). “Andrew Huszar: Confessions of a Quantitative Easer”. November, 11, 2013
- The Washington Post. (2010). “Fed aid in financial crisis went beyond U.S. banks to industry, foreign firms.” 01-12-2010.
- Ugarteche, O. y Noyola, A. (2014). “Crisis económica y financiera”. *Obela*.

LUIS ENRIQUE CASAIS PADILLA es Doctor en Economía Internacional y Desarrollo (Cum Laude) por la Universidad Complutense de Madrid (UCM), y actualmente Profesor Visitante del Programa de Posgrado en Política Social de la Universidade Federal do Espirito Santo, Brasil. En 2010 inicia su carrera académica como profesor asociado de Economía Política Mundial en el Máster de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la UCM. Sus líneas de investigación se centran en las crisis capitalistas y sus consecuencias sobre los mercados laborales y las políticas sociales. Unida a su labor académica, el Dr. Casais ha desarrollado una amplia carrera profesional en el sector financiero en España y Latinoamérica.

Recibido: 15/11/2014
Aceptado: 20/06/2015

**META PERIODISMO Y TRANSPARENCIA
INFORMATIVA EN EL PERIODISMO DEL SIGLO XXI¹**
**META-JOURNALISM AND MEDIA TRANSPARENCY IN
JOURNALISM OF THE 21ST CENTURY**

Eva Campos-Domínguez

Universidad de Valladolid, España
eva.campos@hmca.uva.es

Marta Redondo-García

Universidad de Valladolid, España
marta.redondo@hmca.uva.es

Resumen

Esta investigación se enmarca dentro del periodismo postindustrial y pretende explorar la información que, sobre sí mismos, incluyen los medios de comunicación del *modelo pluralista polarizado* (Hallin y Mancini, 2004). Se analiza el grado de transparencia de las webs de seis medios: Italia (RAI-1 y Repubblica.it), Portugal (RTP-1 y Público.pt) y España (TVE-1 y Elpais.es). El estudio comparado atiende a una categorización desarrollada en base a Bardoel y d'Haenens, 2004; MediaACT, 2010, y Groenhart y Bardoel, 2012. Las conclusiones revelan que la transparencia comienza a difundirse en los *sites* aún de forma incipiente, de manera que la opacidad se mantiene como característica dominante frente a la rendición de cuentas.

Palabras clave: Periodismo abierto, Transparencia informativa, Cibermedios, Fiscalización mediática, Meta periodismo, Rendición de cuentas, Prosumidor.

¹ Esta investigación supone una ampliación y revisión de investigaciones previas presentadas por las autoras en el IV International Conference on Online Journalism, celebrado en la Universidade de Porto los días 4 y 5 de diciembre de 2014, así como en el XIV Congresso Internacional Ibercom 2015, celebrado en la Universidade de Sao Paulo los días 29 de marzo y 2 de abril de 2015. En esta versión ampliada se incorporan las discusiones realizadas a las comunicaciones presentadas durante sendos encuentros científicos.

Abstract

This research is framed under the study of post-industrial journalism and explores the level of transparency in the Polarized Pluralist Model (Hallin & Mancini, 2004). The paper analyzes the disclosure and accountability in six media web sites: Italy (RAI-1 and Repubblica.it), Portugal (RTP-1 and Público.pt) and Spain (TVE-1 and Elpais.es). The methodological approach attends to a categorization that includes the media accountability systems built on the following contributions: Bardoel & d'Haenens, 2004; MediaACT, 2010, and Groenhart & Bardoel, 2012. The results show that transparency is beginning to spread in the sites but yet opacity seems to be the norm above the accountability.

Keywords: Open Journalism, Media Transparency, Cybermedia, Fiscalization, Meta-journalism, Accountability, Prosumer.

Extended abstract

The purpose of this research is to study transparency levels in the main news websites in the countries in Southern Europe. The paper analyzes the level of information given by the principal public television channels in Italy (RAI-1), Portugal (RTP-1) and Spain (TVE-1) and in the best-read newspapers, all of them private, of the three countries: Repubblica.it, Público.pt y Elpais.es., respectively.

The paper, within a methodological compared approach, attends to a categorization (of own elaboration) that includes the media accountability systems built on the following contributions: Bardoel & d'Haenens, 2004; MediaACT, 2010, and Groenhart & Bardoel, 2012. The research, situated in the context of post-industrial journalism, tries to raise the debate on media accountability in the Polarized Pluralist Model (Hallin & Mancini, 2004) marked by a persistent disconnection among media power and the citizenship.

Mass media have not been unaware of the economic, social and political consequences of the crisis that, from the beginning of the 21st century and with the advance of the postmodern era, confront the countries in Southern Europe. Since the 80s, several researches try to investigate media changes that affect media economics, citizens disaffection and the revision process of the principles of journalism (Deuze, 2005), processes that have resulted in a crisis of media credibility (Barredo, 2013).

The paper analyzes if, in the new digital context, mass media advance towards an approach to the readers, recovering credibility in journalistic organizations, through meta-journalism, transparency and accountability.

Conclusions show little advance in media transparency in the main news sites (public and private) in the Polarized Pluralist Model (Hallin & Mancini, 2004). The research shows that this progression is unequal, vertical and it is impossible to identify a clear media strategy in order to connect with citizenship to recover credibility through transparency systems. The advance is unequal among public and private media, and among media in the different countries, and it cannot be concluded that in the countries where a culture of transparency has

been introduced –through transparency laws– there is correlatively more transparency in media. It is especially relevant in television channels that are publicly funded and so transparency is an obligation for them as the regulation establishes but even though they don't satisfy fully the criteria of transparency contemplated in the theoretical models.

Though some media include transparency sections in their own web site, the information provided reveals a lack of a global strategy in order to advance in accountability in Southern Europe media (neither public nor private ones). For all this, it turns out clear that the analyzed media don't show a great commitment with the advance of transparency and open journalism: they don't disclose enough information about the newsmaking process, they don't provide information in a way it could be re-usable, and don't make the most of the social capital that prosumers represent within the reporting process.

The analyzed websites do not include information about their way of working: scarcely have they included references to their codes of ethics, information about the media group owners and succinct references to the staff. The information they reveal about how they produce the information and quality controls are also an unknown.

Unlike experiences in other media that include links to videoconferences on the newsroom meetings to fix the daily agenda (*The New York Times*) or a newsroom blog that explains the criteria applied in selecting news (*20minutos.es*), the analysed media just show the finished work (news, report, coverage, etc.) but they do not explain the internal process which would provide the public with substantive content

Not even in the cases in which there are included substantive information (about credits, sales, benefits, results, etc.) the information is facilitated in a reusable format and data is mainly published in PDF format.

In no case do they use free license as a mean to share information with other media organizations but some of them promote the sales (is the case of Portuguese television which has a virtual store devoted to the sale on line of many products). In the same way, these media develop a vertical participation without interactive routes opened to the public, failing to take advantage of the possibilities of participation and public accountability systems in the site. So this is claimed that transparency is a mechanism for accountability but still it does not appear as an informative and ethical value in order to relieve the increasing disconnection between media organizations and the citizenship, and a system to regain credibility and public confidence.

Ultimately, the research concludes that, in spite of the civil demand of a major transparency in media organizations (press is a public service), the principal mass media of Italy, Spain and Portugal has a low level of open data journalism and recreate the old roles of the classic media. So they do not take advantage of the potential of transparency resources in order to gain credibility among the citizens and doing so they slow down the transformation that has to take place for a new way of journalism in the digital era.

INTRODUCCIÓN

Los medios de comunicación no han sido ajenos a las consecuencias económicas, sociales y políticas de la crisis que, desde inicios del siglo XXI y con el avance de la posmodernidad, afrontan los países del sur de Europa. Desde los años 80 del siglo pasado, diversos académicos tratan de indagar en las razones de estos cambios mediáticos que afectan tanto a la estructura empresarial como a la desafección ciudadana y revisión de los principios del propio periodismo (Deuze, 2005), que han mermado la credibilidad de los medios de comunicación (Barredo, 2013) y plantean la necesidad del rescate del periodismo (Beckett, 2010).

La crisis mediática en los países de la Europa mediterránea adquiere unas características singulares, algunas de ellas ya señaladas por Hallin y Mancini (2004) al definir el *modelo pluralista polarizado* como aquél en el que destaca la integración de los medios de comunicación en la política de partidos, una tradición democrática tardía, y un nivel de profesionalización del periodismo también débil. En este orden, los autores señalan que los periódicos del sur de Europa estaban dirigidos a una pequeña élite, con contenidos politizados y con una tirada baja que se complementaba con una fuerte influencia de los medios audiovisuales en la opinión pública. En definitiva, este modelo característico de países como España, Italia y Portugal, partía de una concepción liberal de los medios de comunicación en el plano teórico, mientras que en la práctica su realidad se conformaba con un alto paralelismo político, entendido como mecanismo de influencia política y comercial.

Se produce una doble situación: por un lado, la búsqueda constante de la rentabilidad económica por parte de los medios de comunicación –en muchos casos avanzando, con este objetivo, hacia la frivolidad de la información y entendiendo así los medios como espectáculo (Debord, 1968)– y por otro, una pérdida continuada de lectores debido, como señala Ramonet (2005), a la manipulación periodística, las relaciones entre los poderes financieros y mediáticos, y a la baja calidad de la información.

En este contexto, surge, a partir de la proliferación de Internet en los años 90 del siglo pasado, un nuevo agente que viene a transformar el paradigma comunicativo de los medios tradicionales y supone la transformación de los antiguos roles de emisor y receptor: la web 2.0 plantea un nuevo espacio en el que los usuarios consumen información, producen contenidos y se convierten en prosumidores (Toffler, 1980) a través de wikis, blogs y redes sociales como Facebook, Twitter, Flickr o YouTube (Chia, 2012). De esta forma, los nuevos emisores se transforman en un elemento hegemónico en este entorno comunicativo, replanteando las funciones tradicionales del emisor mediático (Berrocal, Campos y Redondo, 2014).

El rol clásico del receptor, como un agente eminentemente pasivo en el proceso comunicativo, da lugar a un nuevo paradigma de creación de contenidos periodísticos donde los usuarios desempeñan un papel protagonista que García de Torres *et al.* (2009) tipificaron en tres categorías: el periodismo participante, donde los medios asumen la información creada por los ciudadanos; el periodismo ciudadano como una forma de comunicación amateur y no profesional, situada en la periferia de los medios de comunicación; y, finalmente, el contenido generado por el usuario como actividad comunicacional en la esfera digital y no necesariamente periodística (Barredo, 2013).

El papel cada vez más activo de los usuarios en el espacio comunicativo ha cuestionado la visión que, bajo el Cuarto Poder, ostentaba la prensa como defensora de la libertad de expresión y representante de la voz ciudadana ante los poderes políticos y económicos. Se sitúa así en el debate académico y profesional la pertinencia de reformular un discurso meta periodístico que abra el periodismo al escrutinio público y complemente la acción deontológica plasmada en protocolos profesionales de actuación del propio medio y regulada por organizaciones independientes, con la práctica colaborativa de la ciudadanía, al modo de un gran observador y fiscalizador constituido por los lectores, que abogue por incrementar los espacios dedicados a explicar el proceder del propio medio periodístico en la búsqueda, elaboración, redacción y difusión de la información (Oliveria, 2007) y, de esta forma, permita rescatar al periodismo (Beckett, 2010). Comienza, así, a hablarse de la necesidad de avanzar en el desarrollo de un periodismo transparente, pensando en la capacidad de los medios, con tres objetivos: para descubrir su forma de trabajar, para formular contenidos reutilizables y, en definitiva, para aprovechar el capital social del prosumidor para colaborar en el proceso informativo.

En este primer paso hacia la transparencia mediática, los medios actuarían ofreciendo información de sí mismos: mostrando quiénes son, cómo construyen la información, en definitiva, contando su forma de trabajar (Regina, 2008). Anderson, Bell y Shirky (2013) refieren el periodismo postindustrial como aquel en el que los medios de comunicación dan cuenta de los procesos que usan para crear periodismo de calidad, mediante mecanismos de transparencia y sistematización, mostrando su trabajo para que ese proceso sea tanto observado y entendido por los lectores, como reutilizado por otros medios y organizaciones periodísticas. En este contexto es en el que se aprecia un desarrollo más tímido en los países con menor tradición democrática y periodística, con una mayor inseguridad profesional en el sector considerando que si se revela la *back-information* se estaría ayudando a la competencia y perjudicando al medio. Sin embargo los mismos autores afirman: «no vemos ninguna razón por la que

las organizaciones no puedan seguir ganando dinero y obteniendo primicias en esta nueva era, incluso enseñando la forma de trabajar» (Anderson, *et al.*, 2013:34).

En un segundo nivel de desarrollo del periodismo transparente, las organizaciones informativas estarían proveyendo información reutilizable para la ciudadanía y otras instituciones periodísticas, creando así un contexto informacional construido en base a unos principios objetivos de cooperación y sustentabilidad. En esta fase cabría referir también al capital social para colaborar en el proceso informativo, incluyendo la posibilidad de asociaciones con otras organizaciones para proporcionar información o conocimiento y avanzando tanto hacia el Cuarto Poder en red (Sampedro, 2014) como hacia la integración, dentro de los procesos periodísticos, de la evaluación de impacto por parte de esta ciudadanía como integrante de la cultura organizacional, mediante la fiscalización ciudadana de cada medio y la monitorización de datos.

En este contexto de periodismo postindustrial, cabría plantear, en efecto, el debate en torno a la información que sobre sí mismos incluyen los medios de comunicación del *modelo pluralista polarizado* (Hallin y Mancini, 2004) marcados por una acuciante desconexión entre los poderes mediáticos y la ciudadanía, y con ello plantear si la nueva esfera comunicativa en el espacio digital permite que los medios puedan avanzar hacia una mayor cercanía con sus lectores, recuperando la credibilidad (Barredo, 2013), y tomando como eje de actuación el meta periodismo, mediante la transparencia informativa y la rendición de cuentas.

TRANSPARENCIA Y ORGANIZACIONES MEDIÁTICAS

El interés público por la transparencia como valor democrático surge tras la Primera Guerra Mundial en el proceso negociador que siguió al conflicto (Braman, 2006). No obstante, la proliferación de Internet y el actual contexto de desafección ciudadana y crisis institucional, ha situado nuevamente en el debate académico y profesional la pertinencia de la rendición de cuentas, permitiendo la distribución y acceso de datos con un coste mínimo.

Tal y como señala Guichot (2011), ya en el año 2011, en el Libro blanco *La Gobernanza europea* se diagnosticó una acusada pérdida de confianza de los ciudadanos en las instituciones, y se propuso, entre sus líneas de actuación, el fomento de un mayor grado de apertura y participación, facilitando información a través de Internet sobre el desarrollo de las políticas en todas las etapas del proceso de elaboración. La transparencia se considera, por tanto, uno de los instrumentos más eficaces para promover y restaurar la confianza de la sociedad en las instituciones públicas que permite garantizar la legitimidad de las administra-

ciones y favorecer una participación más informada de los ciudadanos en las decisiones que les afectan (Bhatnagar, 2003; Shim y Eom, 2008; Anderson, 2009; Bertot, Jaeger y Grimes, 2012).

Las distintas aportaciones académicas coinciden en definir la transparencia como la apertura de las organizaciones al escrutinio público sobre sus decisiones y funcionamiento interno. Por ejemplo, Ugalde explica el concepto como la «práctica de colocar la información en la vitrina pública para que aquellos interesados puedan revisarla, analizarla y, en su caso, usarla como mecanismo para sancionar en caso de que haya anomalías en su interior» (2002:17) y, por su parte, Florini la identifica con «el grado de información disponible que permite a los ciudadanos que están fuera tener una opinión informada y/o evaluar las decisiones tomadas por quienes están dentro» (2007:5). De esta forma, el concepto de transparencia se relaciona directamente con el de *accountability* o rendición de cuentas que supone la obligación de explicar y justificar la conducta, lo que implica no solo el aporte de información suficiente sino también el sometimiento al examen y debate públicos, y, ocasionalmente, la imposición de sanciones (Bovens, 2005).

En Europa, la velocidad de incorporación a una «cultura de la transparencia» ha sido irregular. Considerando como indicador de transparencia institucional, las leyes que permiten el acceso a buena parte de su información y a dar respuesta a las cuestiones planteadas por la ciudadanía, se observa que los países pioneros en la aprobación de estas normas fueron Suecia en 1766, Finlandia en 1951, y Dinamarca y Noruega en 1970, mientras que se sitúan a gran distancia el resto de países que mayoritariamente han incorporado este tipo de leyes a su ordenamiento a finales de los años 90 del siglo XX y en los primeros años del siglo XXI (Guichot, 2011).

En este sentido, Italia, cuenta con una *Ley de Transparencia* aprobada desde 1990 con la finalidad de mejorar la colaboración entre los ciudadanos y la administración pública, y desde entonces ha sufrido ya varias modificaciones (la última, en 2009). Cuenta, además, con la Comisión Independiente por la Valorización, Transparencia e Integridad de las Administraciones Públicas (CIVIT) que actúa como organismo garante de su cumplimiento. Por su parte, Portugal aprobó en 1993 la *Ley de acceso a los documentos de la administración* (LADA) que fue sustituida en 2007 por la *Ley de acceso a los documentos administrativos y su reutilización*. Además, dispone de una Comisión de Acceso a Documentos Administrativos (CADA), una entidad independiente que vela por el cumplimiento de las leyes relativas al derecho de acceso.

El caso español es el más tardío de los tres, y ha sido uno de los últimos estados europeos en aprobar una ley de estas características. El proceso se ha

desarrollado en un contexto de «importante discusión y presión transformadora en la opinión pública» (Dader, Campos-Domínguez y Quintana, 2011:13), abanderado también por el movimiento 15M y «Democracia Real Ya!» como una de sus reivindicaciones. La *Ley de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno* fue aprobada en 2013, aunque hasta diciembre de 2014 no entró en vigor para los organismos estatales y hasta diciembre de 2015 para los organismos autonómicos y locales.

Al margen de las iniciativas legales, existe un creciente movimiento ciudadano que promueve un aumento de la transparencia institucional y que se canaliza a través de organizaciones cívicas como *Transparencia Internacional* o *Access Info Europe*, cuyo objetivo es concienciar a los ciudadanos sobre las consecuencias de la corrupción y presionar para que exista un mayor control de gobiernos e instituciones. Esta corriente ha venido también estimulada por las reacciones a la crisis económica mundial, entendiéndose que ésta había tenido su origen «en errores fundamentales en relación con la transparencia, la rendición de cuentas y la responsabilidad» (Parlamento Europeo, 2012).

Adicionalmente, diversos estudios interpretan que la transparencia de lo público es insuficiente si las corporaciones privadas no se abren también al examen de los ciudadanos. Fung y Weil (2010) mantienen que de la transparencia de las instituciones públicas se debe pasar a la sociedad abierta dado que las amenazas para los individuos y para la sociedad en su conjunto provienen tanto, o quizá más que de los gobiernos, del poderoso sector privado que controla sectores tan influyentes como la banca, los productores de alimentos o la industria farmacéutica.

Los medios de comunicación no son ajenos a esta necesidad de una mayor transparencia y se están sumando a la cultura de la rendición de cuentas como fórmula para ganar credibilidad en un entorno en el que se está renegociando el contrato social del periodismo (Eide, 2014), dado que necesita volver a legitimarse ante la aparición de importantes competidores que producen información y comunicación aunque ésta no sea profesional. Según el código de buenas prácticas del MediaAct (2012), la transparencia mediática ayuda a incrementar la calidad del periodismo y facilita una relación de confianza con la audiencia, creando un mejor diálogo entre el público y los medios de comunicación.

En este contexto, la interactividad, como elemento identificador de los nuevos medios de comunicación (Shultz, 2006; Hujanen y Pietikäinen, 2004), pasa porque la audiencia pueda exigir información y los medios se sientan obligados a responder a las cuestiones que versan sobre la labor periodística. De hecho, como recoge Smolkin (2006), la transparencia mediática se ha situado en el foco del debate público en Estados Unidos al trascender distintos escándalos

ocurridos en medios prestigiosos porque sus periodistas publicaron informaciones falsas poniendo en evidencia el fallo de los sistemas de control internos –los casos Jayson Blair o Judith Miller en *The New York Times* o Stephen Glass en *The New Republic*–. Aunque los errores cometidos no suponían ninguna novedad, sí era inédita la existencia de una generación de blogueros especializados en la crítica de los medios y de lectores concienciados que exigían respuestas y asunción de responsabilidades.

Otros autores han puesto de manifiesto la necesidad de articular mecanismos que garanticen la transparencia mediática como instrumento de fiscalización para la prensa y como una nueva forma de relacionarse con la audiencia (Kovach y Rosenstiel, 2003; McQuail, 2003). Un proceso que, para McBride y Rosenstiel, está avanzando por la presión de los receptores: «se acabaron los días en los que los consumidores confiaban en las noticias simplemente porque eran producidas por una casta de profesionales. Ahora determinamos si una información es fiable buscando la evidencia de su credibilidad» (2014: 217).

En este sentido, se entiende la relevancia de la transparencia como un elemento coadyuvante en la mejora del periodismo de calidad y de su inexcusable obligación de verificación: «La única manera práctica de explicar al público lo que sabemos es mostrar nuestros métodos y fuentes en el grado máximo que sea posible» (Kovach y Rosenstiel, 2003: 126). Karlsson, Clerwall y Nord (2014) otorgan una mayor importancia a la transparencia mediática e interpretan que sus posibilidades actuales de desarrollo pueden conducir a un cambio de paradigma en el periodismo, de forma que se sustituiría el principio supremo de la objetividad –cuya responsabilidad recae únicamente en el informador– por el de la transparencia –compartida entre productor y receptor, es decir: el prosumidor mediático–, otorgando capacidad a la audiencia para valorar por sí misma el grado de rigor presente en el trabajo informativo.

La mayoría de los autores entiende que el nivel de transparencia en los medios debe ser elevado con escasos elementos ocultos sobre el quehacer periodístico, de modo que ayude a entender al receptor la importancia de la función informativa y su nivel de fiabilidad: «parece evidente que cada vez más se requiere de mecanismos que le faciliten al público la comprensión del *continuum* periodístico: cómo se seleccionan los hechos que pasarán a formar parte del menú informativo a partir del cual nos nutriremos o desnutriremos; las razones por las que hechos diversos se incorporan o se dejan de lado en la agenda temática de cada medio; el significado de los compromisos periodísticos pactados (la protección de fuentes confidenciales, por ejemplo); los procesos de producción de las informaciones; las razones para optar por campos y géneros periodísticos determinados a la hora de narrar un suceso; las implicancias de

las fuentes de primera, segunda y tercera mano, el *on* y el *off the record*; la cómplice ausencia textual de algunos actores; el significado de la edición, y la presencia de las ilustraciones y la elocuencia del diseño» (Freundt-Thurne, 2005: 13).

Los mecanismos de transparencia permiten al medio, de esta forma, explicar públicamente el trabajo periodístico. De cara al público, contribuyen a mejorar su alfabetización mediática de forma que comprenda el funcionamiento de la prensa, sus limitaciones y trascendencia, generando receptores más conscientes y críticos (Regina Maia, 2008). Aquellos consumidores interesados en la actividad interna de los medios pueden obtener una información de mayor calidad estableciendo relaciones de significado entre la noticia y sus condiciones de producción (Freundt-Thurne, 2005). Pero también resulta útil como mecanismo de control de las organizaciones que gestionan buena parte de los medios de comunicación y que acumulan poder y capacidad de influencia (Guerrero, 2008).

SISTEMATIZACIÓN DE LA TRANSPARENCIA MEDIÁTICA

Las distintas organizaciones internacionales encargadas de valorar la transparencia han utilizado una metodología de análisis basada en la elaboración de índices de requisitos a cumplir y su posterior verificación para otorgar una puntuación a cada organismo, entidad o empresa. Transparencia Internacional, por ejemplo, establece una serie de ítems y ofrece una calificación teniendo en cuenta el grado de consecución de los requisitos establecidos. Un sistema similar se aplica en diversos estudios realizados sobre medios de comunicación. El proyecto europeo Media Accountability and Transparency in Europe (MediaACT) realiza un estudio comparativo sobre el desarrollo de las fórmulas de transparencia implantadas por los medios de comunicación en distintos países de Europa con el objetivo de articular recomendaciones a la Unión para que incentive el desarrollo de estos sistemas de control y estimule la concienciación de los usuarios. España, sin embargo, sólo interviene como miembro asociado, a pesar de haber participado en el desarrollo del estado de la cuestión (Alsius, Mauri y Rodríguez, 2011).

Los mecanismos para analizar la transparencia mediática han sido categorizados por diversos autores, incluso se han acuñado los acrónimos MAIs: Media Accountability Instruments o MAS: Media Accountability Systems para identificar «cualquier medio no público (no estatal) de responsabilizar a los medios respecto de su audiencia» (Claude-Jean Bertrand, 2000: 18).

La categorización más básica es la que establece MediaACT. Atendiendo al momento de aparición de los mecanismos de transparencia, los clasifica en

mecanismos tradicionales que comprenderían los existentes en la etapa analógica como códigos éticos, consejos de prensa, *ombudsman*, cartas al director o secciones de comunicación de los medios, y mecanismos innovadores como las webs sobre medios, los blogs de periodistas y defensores de la audiencia, los comentarios de los lectores o la información en redes sociales.

Bardoel and d'Haenens (2004), refiriéndose a la rendición de cuentas de los medios, diferencian cuatro dimensiones de la transparencia: la relativa a las políticas de comunicación, el mercado, el ejercicio profesional y el público. Groenhart y Bardoel (2012), por su parte, desarrollan un modelo en el que distinguen entre la transparencia en la producción –*production transparency*– relativa a cómo se obtienen y elaboran las noticias, que incluiría la información sobre fuentes consultadas e intereses de éstas; las técnicas de *newsgathering*, o la posibilidad de publicar material complementario sobre el que se construye la historia o meta información; la transparencia de los participantes, o actores –*actor transparency*–, referida tanto al periodista como a la empresa y que comprendería información sobre la propiedad del medio y sus fuentes de financiación, las normas de funcionamiento interno del medio o la información sobre la plantilla de trabajadores y, finalmente, la transparencia de la interlocución –*dialogue transparency*–, que pone su foco en la audiencia y se aplicaría a las relaciones de interactividad que el medio mantiene con su público.

El International Center for Media and the Public Agenda (ICMPA) en su estudio sobre la transparencia en las webs de 25 medios de Estados Unidos, Reino Unido y Oriente Medio, realizado en el año 2006, particulariza aún más las categorías de análisis y establece las siguientes cinco variables: por un lado, correcciones, que responde a la apertura y responsabilidad del medio a la hora de reconocer públicamente y rectificar los errores que se hayan cometido en la elaboración de las informaciones; en segundo lugar, la propiedad, que afecta a quienes poseen el medio y sus intereses empresariales o estratégicos; en tercer lugar, la política de personal, referida a las normas internas que guían el trabajo de los periodistas, editores o productores; en cuarto lugar, política informativa, sobre la transparencia en las decisiones editoriales y los procesos de producción de la información y, finalmente, la interactividad, que valora la apertura a la hora de recibir y difundir los comentarios y las críticas de los receptores.

METODOLOGÍA

El objetivo de esta investigación es medir el grado de transparencia mediática en tres países incluidos dentro del *modelo pluralista polarizado* de Hallin y Mancini (2004), tomando como objetivo de estudio los sitios web de una muestra representativa de medios de financiación pública y privada. De esta forma, se

analiza la transparencia mediática en Italia, Portugal y España, tomando como casos de estudio las siguientes organizaciones periodísticas: las cadenas de televisión públicas Rai-1, RTP y TVE-1, así como las siguientes empresas de financiación privada: La Republica.it, Publico.pt y elpais.es. Se corresponden, respectivamente, con las principales cadenas públicas de televisión en cada país, y con los periódicos más leídos y consultados en Internet en cada uno de ellos (ComScore, 2013).

En última instancia, se pretende verificar si estos medios de comunicación están desarrollando la transparencia mediática en base a los tres objetivos referidos previamente: para descubrir su forma de trabajar, para formular contenidos reutilizables y, en definitiva, para aprovechar el capital social del prosumidor para colaborar en el proceso informativo.

Se entiende que la diferencia en la tradición de la cultura de transparencia en cada uno de los países analizados, mediante la aprobación de leyes de transparencia estatales, unidos a las características del *modelo pluralista polarizado* propio de estos tres países, permitirá diagnosticar si la transparencia es, o no, un mecanismo de desarrollo en estos medios para la rendición de cuentas y, en último término, si se presenta como valor informativo y deontológico para tratar de paliar la creciente desconexión entre las organizaciones mediáticas y la ciudadanía, y recuperar su credibilidad y confianza.

La hipótesis principal que se intenta verificar es que la tradición de la cultura de transparencia, a través de las leyes de transparencia públicas, influye en un mayor grado de transparencia mediática y, por tanto, las organizaciones periodísticas italianas estudiadas presentarán un mayor grado de desarrollo de la transparencia que las españolas o portuguesas. Sin embargo, como subhipótesis, se considera que, aún en este caso, los avances hacia el periodismo transparente serán tímidos en estas organizaciones analizadas a la hora de descubrir su forma de trabajar, para formular contenidos reutilizables y para aprovechar el capital social del prosumidor como colaborador en el proceso informativo.

Se aplica un análisis de contenido de las webs de los seis medios de comunicación referidos, mediante una revisión realizada durante los meses de agosto, septiembre y octubre de 2014 y actualizada en enero y febrero de 2015. El análisis fue aplicado por dos codificadoras que individualmente testaron la presencia o ausencia de los indicadores en las webs, en colaboración con investigadores y alumnos de intercambio para el caso de los *sites* portugueses e italianos en el marco de trabajo del Grupo de Investigación «GIR-Nuteco» de la Universidad de Valladolid con el objetivo de interpretar correctamente las webs mediáticas de los respectivos países y minimizar los errores culturales y lingüísticos. Una vez rastreadas las webs, las investigadoras realizaron una interpretación

conjunta de cada una de las variables estudiadas en cada cibermedio, para minimizar los errores interpretativos intercodificadores.

Las variables observadas han atendido a una categorización de elaboración propia que incluye los mecanismos que posibilitan el control externo, desarrollada tomando como fundamento las aportaciones de Bardoel y d'Haenens, 2004; MediaACT, 2010, y Groenhart y Bardoel, 2012, señaladas en el epígrafe anterior. El desglose y propuesta de las categorías e ítems fueron presentados en dos congresos científicos internacionales de periodismo, donde se testó su validez y correspondencia con los objetivos. En la presente investigación se incluyen las modificaciones y sugerencias planteadas como debate en dichos encuentros. Las variables se miden con dígitos, y se aplica, también, una interpretación cualitativa de los ítems observados.

El instrumento de análisis es, por tanto, una lista de comprobación o *checklist* desglosada en 38 ítems agrupados en tres categorías, y aplicado sobre un baremo de 0 a 2 puntos en cada ítem, donde 0 equivale a ítem totalmente ausente y 2 totalmente presente:

Por un lado, se observa la categoría de transparencia económica –en la que se incluyen 9 ítems–, que incluye parámetros relativos a la propiedad del medio y a la gestión empresarial del mismo tales como información sobre el grupo de comunicación al que pertenece, la composición accionarial del mismo, la relación de anunciantes y la inversión que realiza cada uno o la cantidad que se ingresa por publicidad institucional. El objetivo de esta categoría de transparencia es conocer cómo se financian los medios y en qué niveles esas fórmulas pueden afectar a su función periodística.

Por otro lado, se atiende a la transparencia editorial –en la que figuran 14 ítems–. Remite tanto a la información sobre las normas internas del medio como sobre su organización y organigrama. En este punto se valoran aspectos como la aparición explícita de la línea editorial del medio, el acceso a su libro de estilo y a su código ético, la existencia de *ombusman*, la disponibilidad de información sobre corrección de errores o información sobre el organigrama y el currículum de los miembros de la plantilla. El objetivo de esta categoría es detectar cómo producen información los medios, desde el punto de vista de ejercicio profesional.

Adicionalmente, se contempla la transparencia de la interactividad –que abarca 15 ítems–. Analiza las fórmulas de participación de los lectores y el diálogo que establecen con el medio. En este punto, el estudio distingue entre dos fórmulas de participación: por un lado, la participación de arriba abajo (del medio al usuario) que se subdivide en: pasiva, interpelativa, consultiva y deliberativa (Campos-Domínguez, 2011), dependiendo del grado de intervención del

usuario, desde la simple elección de contenidos (por ejemplo, suscripción a contenidos RSS) hasta la posibilidad de intervenir en un diálogo plural dentro del medio (por ejemplo, a través de los comentarios a las informaciones); y, por otro lado, la participación de abajo arriba (del usuario al medio) que se refiere a la capacidad del usuario de tener su propio espacio de contenidos opinativos o informativos independientes dentro de la web del medio.

Se trata, en definitiva, de un análisis exploratorio de carácter preliminar, que no incluye parámetros de transparencia en la producción de la información dado que exige distinta metodología de investigación consistente en el análisis de una selección de informaciones publicadas en los medios con el fin de estudiar aspectos tales como el uso de las fuentes, los métodos de obtención de información o el volcado de materiales en bruto.

RESULTADOS

La transparencia mediática en las organizaciones periodísticas analizadas es todavía materia pendiente y presenta un escaso desarrollo en su escala general: en ninguno de los casos observados se aprecia una presencia dominante de aquellos elementos que se consideran, según los referentes teóricos, definitorios de una transparencia mediática.

Por lo que se refiere a la categoría de transparencia económica (Tabla 1) se analiza la web respecto a la información facilitada sobre la propiedad del medio, los resultados económicos y la dependencia de entidades financieras, y valora la información que ofrece sobre los ingresos por publicidad y la procedencia de la misma, fuentes de financiación, estado de las cuentas, entendiéndose que la claridad en la gestión económica facilita, aunque no garantice, la calidad del servicio público de la información (Jones, 2007; Kovach y Rosenstiel, 2003).

En este sentido, en los parámetros contemplados se aprecia que la mayoría de los medios incluyen información exhaustiva relativa a la propiedad de la organización, fundamentalmente para el caso de los medios de financiación pública (televisiones), pero sus niveles de cumplimiento de transparencia son muy bajos para el resto de elementos, fundamentalmente en lo referido a la información sobre las fuentes de ingresos de cada medio.

La mayoría de las cadenas de televisión –medios de financiación pública– disponen de una sección de transparencia denominada «Transparencia» para el caso de TVE² o bien, «Amministrazione trasparente», en la RAI³ en la que se







² Información disponible en <http://www.rtve.es/corporacion/transparencia/> (consultado el 01/03/2015)

³ Información disponible en: <http://www.rai.it/dl/rai/text/ContentItem-e5f6f732-c1c3-49b3-ba62-0c085c1609db.html> (consultado el 01/03/2015)

incluye información económica y estadística; licitaciones, contratos y demás información administrativa y jurídica; así como también informes de auditorías y organigrama. En todos estos casos o bien la información es ofrecida en formato no-reutilizable –imágenes, archivos en formato .pdf o similares– o bien parte de las secciones se encuentran incompletas o en construcción; por tanto, la información ofrecida sobre esta materia es, hasta la fecha, escasa.

Las fuentes de ingresos, rendimientos por publicidad o patrimonio u otros recursos es un aspecto mayoritariamente no revelado. En algunos casos, como por ejemplo para el caso de los medios públicos italianos o españoles, se ofrece información sobre los presupuestos y partidas generales, los datos no se encuentran en ningún caso desglosados. Llama incluso la atención para el caso de la información sobre las tarifas publicitarias o venta de producciones propias, que es oculta para la mayoría de los medios analizados –a excepción de *El País*– y en el caso de los medios públicos tampoco se publican las tarifas para ventas de productos, con la única salvedad de la tienda de la televisión portuguesa que ofrece la venta online de variados productos –desde libros, hasta alojamientos de hotel⁴–.

Tabla 1. Transparencia económica

							Prom
	<i>El País</i>	Público	República	TVE-1	RTP-1	RAI-1	
Información sobre la propiedad del medio							
Grupo de comunicación al que pertenece	1	1	2	2	2	2	1,7
Composición accionarial	1	2	1	2	2	2	1,7
Cuentas de resultados anuales	1	0	1	2	2	2	1,3
Fuentes de ingresos. Publicidad y ayudas públicas							
Relación de anunciantes publicitarios	0	0	0	1	1	1	0,5
Inversión realizada por anunciante	0	0	0	0	0	0	0,0
Tarifas publicitarias del medio	2	2	0	0	0	0	0,7
Publicidad institucional	0	0	0	0	0	0	0,0
Dependencia crediticia: organismo y cantidad							
Deudas crediticias: organismo y cantidad	1	2	1	1	1	1	1,2
Auditorías / mecanismos externos	1	2	1	1	1	1	1,2
Total (Máx. 18)	7	9	6	9	9	9	8,2

Fuente: Elaboración propia. Datos relativos a septiembre y octubre de 2014 y a enero y febrero de 2015. Sombreado en gris valores de variable parcialmente presente (v=1) en negro, variable complementa presente (v=2) y en blanco, variable ausente (v=0)

⁴ Información disponible en: <http://www.lojartp.pt/> (consultado el 01/03/2015)

En el caso de información sobre dependencia crediticia, auditorías y mecanismos de control externo la transparencia es parcial porque, a excepción del diario portugués *Publico.pt*, en la mayoría de las organizaciones periodísticas observadas apenas se ofrece información general, y en ningún caso se plantea un detalle del procedimiento de las auditorías, ni se ofrecen datos en bruto.

En cuanto a la transparencia editorial (Tabla 2), esta categoría remite a la información sobre las normas internas que rigen en el medio y a su organización y organigrama. En este punto se valoran aspectos como el acceso al libro de estilo, al código ético o a la línea editorial, la disponibilidad del *currículum vitae* de los miembros que componen la plantilla y la exposición de sus responsabilidades. Incluye además el ideario editorial de un medio, lo que permite conocer el enfoque de un determinado evento ante su cobertura (Smolkin, 2006).

Así, la transparencia editorial cumple también con escasos parámetros del total de los analizados. La más completa es la información editorial en la que el medio detalla su ideario, explica su grupo de comunicación, etc.; seguido por la información explícita de la línea editorial del medio. En contra, aquellos parámetros relacionados directamente con el proceso de redacción y elaboración periodística –cómo el medio realiza información de calidad– son los que se encuentran más ocultos –libro de estilo, descripción profesional de la plantilla del medio, estatutos de redacción, etc.–, así como también los elementos vinculados directamente con la rendición de cuentas con los lectores –corrección de errores–. En este sentido, es significativo señalar que ninguno de los medios analizados publica un histórico de las correcciones de errores satisfechas de forma visible en la web, ni tampoco información actual sobre las correcciones, y la información relativa a cómo solicitar una rectificación es muy limitada para todos los medios.

Es importante destacar que la información relativa a los códigos deontológicos de los medios –principalmente internos– está presente total o parcialmente en todos los medios analizados, así como especialmente destacable es la importancia que los medios portugueses y españoles destinan, en su *sitio*, al defensor del lector reservando secciones específicas para esta figura con información detallada sobre sus funciones y actuaciones, así como herramientas para fortalecer el intercambio de pareceres entre el propio defensor de estos medios y los lectores. Lllaman, no obstante, la atención los medios italianos al no publicar en sus sitios web ninguna referencia a esta figura ni a sus actuaciones; mientras que en el caso de la televisión italiana sí se halla, a diferencia del resto de los medios, un blog del director del medio, aunque éste está destinado fundamentalmente a la opinión y no a la transparencia de la actividad de la organización⁵.

⁵ Información disponible en <http://zucconi.blogautore.repubblica.it/> (Consultado el 3 de abril de 2015)

Tabla 2. Transparencia editorial (organizacional y periodística)

	E	P	RP	rtve.es	Rai	1	Prom
	<i>El País</i>	Público	República	TVE-1	RTP-1	RAI-1	
Información editorial	1	1	2	2	2	2	1,7
Línea editorial del medio	2	2	1	1	1	2	1,5
Principios Editoriales	0	2	1	1	1	1	1,0
Libro o Manual de Estilo	0	0	0	0	0	0	0,0
Estatuto de Redacción	0	0	1	2	0	0	0,5
Otros códigos internos	2	1	1	2	2	2	1,7
Códigos externos	0	0	0	1	0	0	0,2
<i>Ombusman</i>	2	2	0	2	2	0	1,3
Blog /SRS de <i>Ombusman</i>	2	2	0	2	2	0	1,3
Corrección de errores	0	0	0	1	1	0	0,3
Información solicitar corrección	1	0	0	1	1	0	0,5
Histórico corrección errores	0	0	0	0	0	0	0,0
Organigrama	1	2	1	2	2	1	1,5
Datos profesionales de plantilla	0	2	0	0	0	0	0,3
Total (Máx. 28)	11	14	7	17	14	8	11,8

Fuente: Elaboración propia. Datos relativos a septiembre y octubre de 2014 y a enero y febrero de 2015. Sombreado en gris valores de variable parcialmente presente (v=1) en negro, variable complementa presente (v=2) y en blanco, variable ausente (v=0)







Pese a la unanimidad en cuanto a la importancia de la transparencia de la interactividad, buena parte de las investigaciones considera que el desarrollo interactivo aún resulta insuficiente de cara a conseguir que los medios fortalezcan la discusión pública y generen un sistema ciudadano de vigilancia que propicie una democracia realmente deliberativa: «aún queda la sensación de que hay muchas cosas que el nuevo periodismo debería de estar haciendo para monitorear, responsabilizar, facilitar y mantener la deliberación» (Fenton, 2010: 5). Como asegura Frankenber, a menudo los sitios web «proclaman su interés en ofrecer interacción a sus usuarios, pero a su vez procuran con cautela no debilitar el dogma del periodismo moderno de: nosotros escribimos, ustedes leen» (2015: 108).

El análisis que ocupa a este estudio confirma esta tendencia: a pesar de que el grado de transparencia es relativamente alto para los niveles de participación pasiva, en los que el usuario únicamente actúa en la selección de contenidos que desea recibir, se aprecia en la tabla 3 que a mayor protagonismo del ciudadano, menos espacios disponibles en los medios. Es resaltable, además, que en la mayoría de los casos los medios incluyen herramientas que permiten la participación –por ejemplo, enlaces a redes sociales– pero en escasas ocasiones se señalan

lan las condiciones de participación y compromiso del medio con esta actividad del lector: únicamente los medios españoles dedican un espacio a explicar las condiciones de esta contribución⁶.

En la mayoría de los medios observados los ciudadanos pueden seleccionar los contenidos que desean consultar bien a través de la suscripción de contenidos RSS, bien a través de la suscripción de contenidos personalizada a través de correo electrónico o bien a través del boletín electrónico. No se contabilizan en esta categoría las posibilidades que el usuario puede tener de búsqueda de

Tabla 3. Transparencia de la interactividad

	 E	 P	 RAI	 rtve.es	 RTP-1	 RAI-1	Prom
	<i>El País</i>	<i>Público</i>	<i>República</i>	<i>TVE-1</i>	<i>RTP-1</i>	<i>RAI-1</i>	
Participación pasiva							
Suscripción de contenidos RSS	2	2	2	2	0	0	1,3
Suscripción email/personalizado	2	0	0	0	0	0	0,4
Boletín electrónico	2	2	0	0	0	0	0,2
Participación interpelativa (one to one)							
Vías de contacto (email detallado)	1	2	2	2	2	1	1,2
Participación consultiva (one to many)							
Encuestas: criterios e histórico	2	2	0	0	0	0	0,8
Votaciones: criterios e histórico	2	2	0	0	0	0	0,2
Entrevistas corales: criterios e histórico	2	0	0	0	0	0	0,3
Participación deliberativa (Many to many)							
Comentarios a noticias: criterios	2	2	0	2	2	1	1,6
Foros: criterios e histórico	2	2	0	0	0	0	0,7
Redes sociales: criterios y respuesta	2	0	0	2	1	0	0,6
Blog del medio: criterios y respuesta	0	0	0	0	0	0	0,0
Blog del periodista: criterios y respuesta	2	0	0	0	0	0	0,3
Participación de abajo a arriba (Espacio del ciudadano)							
Nivel 1. Disponibilidad de espacio para que el ciudadano envíe noticias	1	0	1	0	0	0	0,2
Nivel 2. Disponibilidad de espacio para que ciudadano temas en sección propia	0	0	0	0	0	0	0,0
Nivel 3. Disponibilidad para espacio de contenidos propios para el ciudadano	0	0	0	0	0	0	0,0
Total (Máx. 30)	22	14	5	8	5	2	9,3

Fuente: Elaboración propia. Datos relativos a septiembre y octubre de 2014 y a enero y febrero de 2015. Sombreado en gris valores de variable parcialmente presente (v=1) en negro, variable complementa presente (v=2) y en blanco, variable ausente (v=0).

⁶ Véase por ejemplo: http://www.rtve.es/comunes/normas_participacion.shtml (Consultado el 5 de marzo de 2015)

información en el propio *site*, si esta información no es enviada al lector –en esta situación estaría, por ejemplo, el espacio de TVE «televisión a la carta»–. Para el caso de los medios públicos (televisiones) se aprecia la tendencia mayoritaria de consultar y reproducir información en su propio espacio web, sin que ésta pueda ser enviada al usuario de forma personalizada.

La transparencia en las herramientas de participación bidireccional está presente parcial o totalmente en todos los medios, no obstante en ninguno se ofrece información sobre el tráfico de correos intercambiados entre los lectores y el medio o con los periodistas. Por otro lado, las herramientas de participación consultiva tradicionales –como encuestas, foros, etc.– han sido sustituidas, en la mayoría de los casos, por enlaces a redes sociales, consolidándose así la tendencia a una comunicación más propia del prosumidor mediático –que reproduce y viraliza la información del medio– que del activista –que fiscaliza la información del medio–. En ningún caso se ofrece tampoco información de los criterios de participación y compromiso del medio con la respuesta o contenidos elaborados por los ciudadanos en estos espacios de participación.

La opacidad en términos de información sobre el tráfico de comunicación entre el lector con el medio y/o periodista es absoluta en todos los casos: ningún medio informa del número de correos que recibe de lectores, cuántos usuarios reciben boletines electrónicos, tampoco se detalla información sobre número y contenido de mensajes intercambiados, ni el funcionamiento de la participación consultiva ni deliberativa.

Por lo que se refiere a la transparencia mediática clasificada en categorías –económica, editorial y de la interactividad– (Tabla 4) representa también un escenario general de escaso desarrollo: la económica, que está presente en un mayor número de elementos de los sitios web analizados, supone un promedio de 45,4 ítems satisfechos en el conjunto de las webs, frente a la de la interactividad, con los niveles más opacos de las tres categorías atendidas (30,3 puntos).

Tabla 4. Nivel general de transparencia mediática

Datos % de transparencia	E	P	Rai	rtve.es		Rai 1	
	<i>El País</i>	Público	República	TVE-1	RTP-1	RAI-1	Prom
Económica	38,9	50,0	33,3	50,0	50,0	50,0	45,4
Editorial	39,3	50,0	25,0	60,7	50,0	28,6	39,3
De interactividad	73,3	46,7	16,7	26,7	16,7	6,7	30,9
	50,5	48,9	25,0	45,8	38,9	28,4	38,5

Fuente: Elaboración propia. Datos relativos a septiembre y octubre de 2014 y a enero y febrero de 2015. Destacado en negrita valores más altos y bajos para cada categoría.

Dentro de los valores generales de escasa transparencia (Tabla 5), se observan ligeras diferencias en la presencia de variables en función de los medios públicos estudiados –cadenas de televisión de financiación estatal–, frente a los medios de financiación privada –diarios digitales–. Así, en el promedio general los medios de comunicación privados obtienen un nivel de cumplimiento de transparencia mayor que los públicos (41,5 puntos porcentuales frente a 37,7, respectivamente) esta diferencia se explica porque, aunque las cadenas de televisión alcanzan puntuaciones más altas en la económica y editorial, la diferencia en la transparencia de la interactividad es de casi cuatro puntos porcentuales más en los medios privados que en los públicos, lo que desequilibra los niveles de transparencia generales.

Tabla 5. Promedio de transparencia mediática por tipo de medio y país

% Transparencia	Por tipo		Por país		
	Privados	Públicos	España	Portugal	Italia
Económica	40,7	50,0	44,4	50,0	41,7
Editorial	38,1	46,4	50,0	50,0	26,8
De interactividad	45,6	16,7	50,0	31,7	11,7
Promedio total	41,5	37,7	48,1	43,9	26,7

Fuente: Elaboración propia. Datos relativos a septiembre y octubre de 2014 y a enero y febrero de 2015. Datos en % promedio de ítems satisfechos por tipo de medio y país. En negrita y sombreados en gris los valores mayores para cada categoría de transparencia.

Se observa, asimismo, que ningún promedio supera, ni por país ni por tipo de transparencia, el 50% de los puntos establecidos, por lo que se concluye que el nivel de opacidad en los medios analizados es todavía significativo. Las diferencias localizadas son llamativas para el caso italiano respecto de los medios portugueses y españoles: a pesar de que Italia cuenta con una mayor tradición en la ley de transparencia estatal, los medios de los otros dos países han atendido de forma más intensa a los elementos de transparencia.

CONCLUSIONES

Se aprecia un tímido avance hacia la transparencia mediática en los principales medios de financiación pública y privada de Italia, España y Portugal vinculados al *modelo pluralista polarizado*, teorizado por Hallin y Mancini (2004); no obstante, se concluye que esta progresión es desigual, verticalizada y sin que pueda localizarse una estrategia clara de conexión por parte de la organización periodística con la ciudadanía para recuperar la credibilidad mediática a través de estos mecanismos de rendición de cuentas.

El avance es diferente entre los medios públicos y privados, según cada caso, y entre los propios países, sin que pueda concluirse que una mayor cultura de la transparencia –a través de la formalización de las leyes estatales de transparencia– influya correlativamente en una mayor transparencia de los medios. Especialmente llamativo es el caso de las cadenas de televisión –medios de financiación pública–, sujetos a la obligatoriedad de transparencia que se contempla en la normativa, y que tampoco satisfacen plenamente los criterios de transparencia contemplados en los referentes teóricos.

Aunque algunos medios incluyen una sección denominada “Transparencia” en su propio sitio web, la información allí publicada revela una falta de estrategia colectiva para avanzar en esta área: no existe una inquietud colectiva por parte de los medios de comunicación de la Europa del Sur –ni para los públicos ni para los privados– que permitan discutir estándares de cumplimiento.

Por todo ello, resulta claro que los intereses explícitos que los medios analizados muestran hacia el avance de la transparencia y del periodismo abierto deslocalizan los objetivos planteados a la hora de descubrir información de su forma de trabajar, para la formulación de contenidos reutilizables y para aprovechar el capital social del prosumidor en el proceso informativo.

En efecto, los medios de comunicación observados no incluyen información sobre su forma de trabajar: apenas facilitan referencias a sus códigos éticos, información de su grupo editorial y referencias escuetas a su plantilla, pero los datos que pueden descubrir cómo el medio realiza esa información para valorar su calidad son todavía una gran incógnita profesional y mediática. A diferencia de experiencias con tradición y vocación de transparencia de otros medios que incluían, por ejemplo, conexiones en videoconferencias sobre las reuniones de la sala de redacción para señalar la agenda del día (*The New York Times*) o un blog de redacción en el que se señalan los criterios para la búsqueda de noticias y conformación del portal del medio (*20minutos.es*), los medios observados únicamente ofrecen los contenidos finales –noticias, reportajes, crónicas, etc.– sin explicar el proceso de elaboración interno de las mismas.

En la misma línea, ni siquiera en los casos en los que se incluyen datos informativos relacionados, por ejemplo, con la transparencia económica, éstos se presentan en formato reutilizable, siendo la tónica general los datos publicados en imágenes o .pdf. En ningún caso se contemplan licencias libres como opciones para compartir información con otras organizaciones periodísticas, y más bien se potencia la venta del producto –incluso para el caso del medio televisivo portugués, mediante una tienda virtual de venta de productos diversos– frente a la colaboración, consolidándose así la comunicación verticalizada. De la misma forma, esta opacidad se muestra también en la interactividad con el

usuario, desaprovechando las posibilidades de participación mediante mecanismos de rendición de cuentas públicos en el *site*.

Se afirma, por tanto, que la transparencia es, explícitamente, un mecanismo de desarrollo en estos medios para la rendición de cuentas pero todavía no se presenta como valor informativo y deontológico para tratar de paliar la creciente desconexión entre las organizaciones mediáticas y la ciudadanía, y recuperar su credibilidad y confianza.

En definitiva, el análisis realizado permite concluir que, a pesar de la demanda ciudadana de una mayor transparencia en las organizaciones públicas y de servicio público –como tradicionalmente se ha entendido el papel de la prensa– los principales medios de comunicación de Italia, España y Portugal satisfacen bajos niveles de transparencia y periodismo abierto, repitiendo todavía roles empresariales y periodísticos de los medios clásicos, sin que ello pueda servir para avanzar hacia una mayor credibilidad ciudadana en las organizaciones mediáticas y ralentizando la transformación que la situación actual requiere para la conformación de la rendición de cuentas en la recuperación del Periodismo.

REFERENCIAS

- Alsius, S.; Mauri, M. y Rodríguez, R. (2011). “Spain: A diverse and asymmetric landscape”. En Eberwein, T.; Fengler, S.; Lauk, E.; Leppik-Bork, T. (Eds.), *Mapping Media Accountability – in Europe and Beyond*. Colonia, Halem.
- Anderson, T. B. (2009). “E-government as an anti-corruption strategy”. *Information Economics and Policy*, 21, 201–210.
- Anderson, C.W.; Bell, E. y Shirky, C. (2013). *Periodismo postindustrial: adaptación al presente*. Tow Center For Digital Journalism / Columbia Journalism School. Disponible en: http://www.amic.media/media/files/file_352_441.pdf Consultado: 20/04/2015)
- Bardoel, J. y d’Haenens, L. (2004). “Media responsibility and accountability: New conceptualizations and practices”. *Communications*, 29, vol. I, 5-25.
- Barredo, I. (2013). “La crisis de credibilidad de las organizaciones periodísticas: hacia la sociedad de los ideantes”. *Poliantea*, IX (16), 101-126
- Beckett, C. (2010). “Más cerca del ciudadano activo. El rescate del periodismo”. *Infoamérica: Iberoamerican Communication Review*, 2, 45-57.
- Berrocal, S.; Campos, E. y Redondo, M. (2014). “Prosumidores mediáticos en la comunicación política: El «politainment» en YouTube”, *Comunicar*, 43, V. XXII, 65-72
- Bertot, J.C., Jaeger, P. T. y Grimes, J.M. (2012). “Promoting transparency and accountability through ICTs, social media, and collaborative e#government”. *Transforming Government: People, Process and Policy*, 6 (1), 78-91.

- Bertrand, C-J. (2000). *Media Ethics and Accountability Systems*. Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Bhatnagar, S. (2003). *E-government and access to information. Global Corruption Report 2003*. Washington: Transparency International.
- Bovens, M. (2005). "Public Accountability: A framework for the analysis and assessment of accountability arrangements in the public domain". En Ferlie, E., Lynne, L. y Pollitt, C. (Eds.). *The Oxford Handbook of Public Management*, Oxford: Oxford University Press.
- Braman, S. (2006). *Change of state: Information, policy, and power*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology Press.
- Campos-Domínguez, E. (2011). *La ciberdemocracia en el Congreso de los Diputados (2004-2008)*. Madrid: Congreso de los Diputados.
- Chia, A. (2012). "Welcome to Me-Mart". *American Behavioral Scientist*, 56 (4), 421-438
- Dader, J. L., Campos-Domínguez, E. y Quintana, N. (2011). "Las webs de los partidos en la campaña de 2011: Una panorámica cualitativa de su actividad y un análisis cuantitativo de su transparencia". En: Crespo Martínez, I. (Dir.) *Partidos, medios y electores en proceso de cambio: las elecciones generales españolas de 2011*. Valencia : Tirant Humanidades, 239-274.
- Debord, G. (1967). *La société du spectacle*. París: Buchet/Chastel.
- Deuze, M. (2005). "What is journalism? Professional identity and ideology of journalists reconsidered". *Journalism*, 6(4), 442-464.
- Eide, M. (2014). "Accounting for Journalism". *Journalism Studies*, 15(5), 679-688.
- Fenton, N. (2010), "Drowning or waving? New media, journalism and democracy", en N. Fenton (Ed.), *New media, old news. Journalism & Democracy in the Digital Age*. Londres, SAGE, 3-16.
- Florini, A. (2007). *The Right to Know. Transparency for an Open World*. Nueva York: Columbia University Press.
- Freundt-Thurne, U. (2005), "Periodismo y visibilidad. El laberinto de la transparencia", *Cuadernos de información*, 18, 12-21.
- Frankenberg, Lorena (2015). "Interactividad y democracia deliberativa en el periodismo digital en México". *Comunicación y Sociedad* (nueva época), 23, 97-123.
- Fung, A. y Weil, D. (2010). "Open Government and Open Society". En: Lathrop, D. y Ruma, L. (Eds.) *Open Government: Collaboration, Transparency, and Participation in Practice*. Cambridge: O'Reilly, 105-113.
- García de Torres, E.; et al. (2009). "UGC Status and levels of control in Argentine, Colombian, Mexican, Peruvian, Portuguese, Spanish, US and Venezuelan online newspapers. International Symposium on Online Journalism. Austin (Texas). Disponible en: <https://online.journalism.utexas.edu/2009/papers/Garciaetal09.pdf> Consultado: 21/04/2015)
- Groenhart, H. y Bardoeel, J. (2012). "Conceiving the transparency of journalism; towards a new media accountability currency". *Studies in Communications Sciences*, 12, vol. I, 6-11

- Guerrero, M. A. (2008). *Medios de comunicación y la función de la transparencia*. México: Instituto Federal de Acceso a la Información Pública.
- Guichot, E. (2011). *Transparencia y acceso a la información pública en España: análisis y propuestas legislativas*. Madrid: Fundación Alternativas.
- Hallin, D. C. y Manicini, P. (2004). *Comparing Media Systems. Three Models of Media and Politics*, Nueva York: Cambridge University.
- Hujanen, J. y Pietikäinen, S. (2004). "Interactive Uses of Journalism: Crossing Between Technological Potential and Young People's News-Using Practices". *New Media & Society*, 6 (3), 383-401.
- Jones, D. (2007). "Grupos mediáticos y culturales en España", *ZER*, 22, 183-214.
- Karlsson, M.; Clerwall, C. y Nord, L. (2014), "You Ain't Seen Nothing Yet: Transparency's (Lack of) Effect on Source and Message Credibility". *Journalism Studies*, 15, 5, 668-678.
- Kovach, B. y Rosenstiel, T. (2003). *Los elementos del periodismo*. Madrid: Aguilar.
- McBride, K. y Rosenstiel, T. (Eds.) (2014). *The New Ethics of Journalism: Principles for the 21st Century*. Londres: SAGE.
- McQuail, D. (2003). *Media Accountability and Freedom of Publication*. Oxford: Oxford University Press.
- MediaAct (2012). *Best Practices Book: Media Accountability and Transparency across Europe*. Austria: Institute of Journalism and Communication of the University of Tartu.
- Oliveria, M. (2007). *Metajornalismo... ou quando o jornalismo é sujeito do próprio discurso*. Tese de doutoramento. Universidade do Minho. Disponible en: <http://hdl.handle.net/1822/7035> (Consultado: 21/04/2015)
- Ramonet, I. (2005). "Medios de comunicación en crisis". *Le Monde diplomatique*. Disponible en: <http://www.lemondediplomatique.cl/medios-de-comunicacion-en-crisis.html> (Consultado: 21/04/2015)
- Regina Maia, M. (2008). "The rule of transparency: as an element of democratization in journalism production process". *Brazilian Journalism Research*, vol. IV, 2, 119-138.
- Shim, D. C. y Eom, T. H. (2008). "E-government and anti-corruption: Empirical analysis of international data". *International Journal of Public Administration*, 31, 298-316.
- Shultz, T. (2006). "Interactive Options in Online Journalism: A content Analysis of 100 U.S. Newspapers". *Journal of Computer-Mediated Communication*, 5, 1. Disponible en: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1083-6101.1999.tb00331.x/full> (Consultado: 19/04/2015)
- Smolkin, R. (2006). "Too Transparent?", *American Journalism Review*, 28, vol. II, 16-23.
- Toffler, A. (1980). *The Third Wave*. Nueva York (USA): Bantam Books.
- Ugalde, LC. (2002). *Rendición de cuentas y democracia. El caso de México*. México: Instituto Federal Electoral.

EVA CAMPOS DOMÍNGUEZ. Profesora de Periodismo en la Universidad de Valladolid (Titular Acreditada). Su área de especialización es la Comunicación en Internet. Doctora en Comunicación y Premio Extraordinario de Doctorado de la Universidad Complutense de Madrid. Becaria de las Cortes Generales para la elaboración de Tesis Doctorales (2007 y 2008) y Premio Joven de Comunicación de la Fundación General de la Universidad Complutense (2007). Ha realizado estancias de investigación postdoctoral en diferentes centros de investigación internacionales, y participado en diferentes proyectos de investigación competitivos. Sus líneas de investigación se centran en: Comunicación Política, Comunicación digital, Ciberperiodismo y Comunicación legislativa.

MARTA REDONDO GARCÍA es Profesora Ayudante Doctora de Periodismo en la Universidad de Valladolid. Es Premio Extraordinario de Doctorado y Primer Premio Internet de Periodismo de la Junta de Castilla y León. Miembro del Grupo de Investigación Reconocido Nuevas Tendencias en Comunicación. Ha ejercido como redactora y presentadora en distintos canales de televisión: Antena 3, Telemadrid (Vía Digital) y Televisión Española, entre otros, donde ha trabajado en programas informativos. Su investigación se ha centrado en el análisis del sensacionalismo informativo, el infoentretenimiento y la Transparencia Mediática.

Recibido: 19/05/2015

Aceptado: 20/06/2015

RESILIENCE BY SOLIDARY TIES¹ RESILIENCIA POR LAZOS DE SOLIDARIDAD

Antonio Alaminos

Universidad de Alicante, Spain
alaminos@ua.es

Irina Pervova

Saint-Petersburg State University, Russia
pervovai@mail.ru

Resumen

Tras introducir teóricamente los conceptos de "Benevolencia" (Schwartz), "Lazos de solidaridad" y "Resiliencia", se presenta su operativización en la Encuesta Social Europea de 2012. La hipótesis de partida plantea que la presencia de un valor alto en Benevolencia influye en la participación en interacciones solidarias y que la participación en redes solidarias facilita el recobrase de las crisis. A partir de estos datos, y considerando varias sociedades europeas, se han testado dos modelos alternativos, según el efecto de la Benevolencia y los lazos de solidaridad sobre la resiliencia. Se concluye que existe un efecto directo de los valores de Benevolencia sobre la Solidaridad, y de esta sobre la Resiliencia. La influencia de los valores de Benevolencia sobre la Resiliencia se establece de forma indirecta mediante la activación de relaciones solidarias.

Palabras clave: Benevolencia, Solidaridad, Resiliencia, Modelos estructurales

Abstract

This article considers an empirical approach to the relationships among three well known concepts: "Benevolence" (Schwartz), Solidarity and Resilience ("Subjective wellbeing scale" - SWB). The first concept refers to cultural values,

¹ This article is integrated in the research program "Civil Engagement in Social Work: Developing Global Models", funded by FP7 UE. PEOPLE-2012-IRSES. Grant Agreement Number 318938. Civil Engagement in Social Work: Developing Global Models (CIVIL-SW). PIRSES-GA-2012-318938

the second one to social networks and the third to the ability to recover from crisis. The measurement of solidarity has been done from the point of view of supportive ties. The baseline hypothesis considers that the presence of a high value in Benevolence contributes to the involvements in solidarity networks. Participation in supportive relationships facilitates recovery from personal crisis. Using data from the European Social Survey (ESS6), we conclude from this structural analysis that the resilience reflected in a society is partly a consequence of the supportive networks shaped by the presence of benevolence values.

Keywords: Benevolence values, solidarity, resilience, social ties, structural model.

INTRODUCTION

In the last two-three decades the debates whether Western societies are experiencing an erosion of civic life and declining levels of social trust have grown more and more pronounced (Paxton, 1999, 2002; Putnam, 1995; Quintelier, 2007; van Oorschot, Arts, & Gelissen, 2006). In a market based consumer oriented society material prosperity is valued for its own sake and does not reflect the historical spiritual ideals which were central to old moral or ethical standards. Due to globalization and marching neoliberalism developing countries are copying the West in many ways; but this duplication may not be in the best interest of their unique societies. Current global social processes put pressure on the individual to cope with significant socio-economic changes and new social structures. This coping (resilience) requires new approaches to challenges which are in a state of flux. Thus it is not easy to develop and maintain resilience in the modern world. Historically man was, is and will be a social being, so help and support to others may be viewed as a basic element of human conscience and social morality.

At the same time a number of theorists suggest that marketization of society on the macro-social level may eventuate in a type of marketization of the mentality of policy makers and the general public. This expansion of the market mentality and indexes may reflect monetary fetishism and bring about moral insensitivity to human values in considering the needs of vulnerable people and social groups. The marketized mentality is a latent construct of generalized cultural orientation on the basis of theoretically relevant individual attitudes and performance repertoires. The degree of commitment to a marketized mentality will be inversely related to the degree of acceptance of solidarity values. The degree of integration in the family, friendship networks, religion and politics will be inversely related to the degree to which a general marketized mentality and solidarity values are expressed (Hövermann et al, 2015). A theoretical model for values change was presented by Bardi and Goodwin (2011).

The current global social and financial crises affect individual status and behavior with an associated need for compassion for people in need. Without the help of others it is hard for the majority of people to effectively cope with multiple social challenges and personal misfortunes. Thus benevolence and solidarity are the keys for fostering resilience. Benevolence, solidarity and resilience should be basic considerations within the system of social and individual values in responding to the current socio-economic conditions in the world.

Values are shaped by structural and cultural forces and influence individual judgment and behavior. They may unite or divide people and societies. Values are abstract concepts conveying what people consider to be important. Schwartz (1992) proposed ten distinct value types ordered along two dimensions:

(1) Openness to Change (stimulation, self-direction, and hedonism) vs Conservation (tradition and security);

(2) Self-Enhancement (achievement, power, and hedonism) vs Self-Transcendence (universalism and benevolence).

People may differ significantly in the importance of each value, but the structure and hierarchy of value types has found to be universal (Bardi et al, 2009; Schwartz, & Bardi, 2001; Tulviste, & Tamm, 2014). Benevolence, self-direction and universalism have been found to be of prime importance across cultures (Schwartz & Bardi, 2001; Tulviste & Tamm, 2014). The understanding of value(s) interconnections and interactions helps in predicting social attitudes, behaviors and experiences.

The extant research literature does not provide a centralizing theory or conceptual framework for defining and describing the relationships among the basic concepts of benevolence, solidarity and resilience. The current discussion is intended to provide a frame of referenced research for illustrating these interrelated elements affecting the coping capacities of people within crisis situations or social and economic change processes.

Empathy and compassion are for more constructive than pity. Access, acceptance, respect and support are qualitatively different from the usual definitions of charity. The combined effects of such values as benevolence, solidarity and resilience constitute the fundamental base for nurturing the social capital and networks underlying life supports and opportunities for people.

Benevolence

Benevolence has been considered as a critical element of individual character and social cohesion since the earliest civilizations. Both Confucius and Goethe

agreed that “good will” was one of three necessary traits for man. Thus mutual value and reciprocity in relationships are fundamental to sharing which respects the dignity and rights of the all involved.

The history of benevolence has also demonstrated that it can deteriorate to levels of devaluation and patronization. This point is emphasized in the retrospective analysis of the role of benevolence among middle-class women of the 19th and 20th centuries in America (Knight, 1997), focusing on the ethics of benevolence and the ethics of justice.

According to Schwartz (1992) benevolence is the preservation and enhancement of the welfare of people with whom one is in frequent personal contact (helpful, honest, forgiving, loyal, and responsible). The centrality of social support for good interpersonal relationships is well discussed in literature, but in the last two decades the importance for an individual to support others is highly emphasized (Brown et al, 2003; Diener, & Seligman, 2002; Dunn et al, 2008; Helliwell, & Putnam 2005; Huppert et al, 2013).

Social and individual values are considered central to true benevolence. Schwartz (1992) defines values as abstract goals that serve as guiding principles and confirms that benevolence values are the most important factor for most people in most societies.

An investigation of the relationship between personal values and life satisfaction among twenty-five (25) European countries was reported by Sorthaix and Lonnqvist (2014). The Human Development Index (HDI) was used as a contextual moderator. The results of the study included: (1) high levels of benevolence (and hedonism) were correlated with high levels of Life Satisfaction (LS); (2) Higher power and security values were associated with lower life satisfaction levels; achievement values were higher in low LS countries but lower in high LS nations; and (4) universalism values portrayed an opposite pattern to achievement values.

Charitable giving (benevolent donations) is an important aspect of the economics of services to vulnerable people. It is estimated that this benevolent giving represents a 300 billion dollar a year “industry” (Aretz & Kube 2013). People able to designate the recipient(s) of the funding tend to donate larger amounts. This may suggest that the ability to decide who is worthy of support is an important variable.

The area of corporate social responsibility has been of significant interest due to the combined effects of neo-liberal models and the trends to privatized free-market status for human services (Malsch, 2013). An analysis of the impact of family control on stakeholders’ perceptions of benevolence considered benevolence as an element of a trustworthiness construct (Hauswald, & Hack, 2013).

An assessment of relationships between benevolence and honesty indicated that prosocial lying (lying with the intent to help or benefit someone) is judged to be more moral than telling the truth (Levine & Schweitzer, 2014). Both honesty and benevolence are considered to be important elements of a moral character; but when the two conflict benevolence will be judged more important.

For Adam Smith, the moral superiority of benevolence is paramount for man. “The wise and virtuous man is at all times willing that his own private interest should be sacrificed to the public interest of his own particular order of society. He is at all times willing, too, that the interest of this order or society should be sacrificed to the greater interest of the state or sovereignty, of which it is only a subordinate part” (Smith, 1982, 235).

Solidarity

Social connectedness, according to scholars is linked to positive levels of happiness and satisfaction, health and productivity (Helliwell & Putnam, 2005; Huppert et al, 2013; Putnam, 2000). Solidarity in both concept and application has been the focus of a wide range of researchers during recent decades; particularly since the early work of Durkheim. However, solidarity viewed as social networks promoting reciprocity and caring relationships has been a matter of concern for social theorists, religious thinkers and philosophers for thousands of years. Much of this inquiry considered the elements of ethics and morality as fundamental to the basic processes of developing social cohesion. Shankara, an early Hindu philosopher, assumed that morality was basically the awareness that life should be lived with the sense that there is a union among all living things; centuries later Kant, a noted German philosopher propounded the concept of an absolute moral law (a type of categorical imperative), while a countryman Nietzsche postulated that compassion was a contrivance of Christianity and the “Übermensch” (supermen exhibiting a will for power) were above all ordinary morality. The dialogue regarding the role of morality in social cohesion is continuing (Bauman, 1993; Gallagher, 2013).

The range of applications of the basic principles of solidarity to socio-political issues or interests includes areas such as: influence on the planning and development of social welfare services (Houtepen & Ter Munen 2000); integration among European countries (Stevenson 2006); dynamics of processes involved in democratic governance (Putnam 1994); development of global democratic processes (Brunkhorst, 2009); and factors affecting loyalty and allegiance to particular religions, ethnic groups or nations (Betz & Johnson 2004). Chief governmental officers in the European Union (EU), e.g., Germany, voice concerns regarding economic solidarity. On a broader front, the development

of helping relationships related to ecological considerations was discussed (Rock & Degeling, 2014). A common assumption appears to be that the principles of solidarity apply to a broad array of social and political problems or issues.

The issues and concerns regarding the intensive and pervasive effects of Information and Communication Technology (ICT) on social networks, social networking and inter-personal bonding has been examined by a number of authors (Eyre, & Littleton, 2012; Firat, 2014; Schroeder, & Ling, 2013).

Current concepts of solidarity as processes which lead to or solidify social bonds are discussed by a number of researchers. Solidarity is discussed as the result of relationships between philosophical concepts of liberty and metaphysical concepts of loyalty. Four types of solidarity are proposed from an enlightenment perspective: (1) self-centered solidarity: freedom from intrusion by others and supported by legalistic provisions; (2) Anglo-Saxon reflexive solidarity: a primary focus is on mutual understanding and empathy for others; (3) continental solidarity: subordinates the role of empathy and emotion, and places major stress on rational argument and reason; (4) recognitive solidarity: introduces reciprocity as a primary consideration (Kappeller, & Wolkenstein, 2013).

Investigation of the implications of socio-economic change on the building of bonds for solidarity shows these bonds as fundamental to cooperation and collective action, especially in conditions of economic trauma or natural disasters (Carpenter, 2014; Forno, & Graziano, 2014) and within the framework of intergenerational relations (Hodgkin, 2014).

These types of investigations confirm the role of solidarity in basic human networking and interactions. The connection of solidarity and resilience is the focus of discussions on social exclusion, right to education, gender bias and discrimination (Hlatshwayo, & Vally, 2014); ethnic clustering, urbanization and migration was investigated (van Leeuwen, 2014).

Resilience

The concept of resilience has been the focus of increasing significance for a broad range of researchers and practitioners. A generic definition of resilience as an ability to recover from or adjust to misfortune or change is provided by Merriam and Webster (2012).

A more academic definition delineates resilience as the processes occurring when environmental social or individual factors interrupt the trajectory of moving from risk to pathology. The variables contributing to these resilience processes may be termed promotive factors since the emphasis is on a strength-based approach to developing positive interactions (Zimmerman et al, 2002).

Three basic promotive models are proposed: (1) compensatory-promotive factors counteract exposure to risk through opposite and direct effects; (2) protective-promotive factors counteract exposure to risk through opposite and direct effects; and (3) challenge-utilizes a type of inoculation, i.e. intentional exposure to controlled risk to develop resilience to reduce subsequent pathology development (Luthar, 2006; Masten, 2014; Masten et al 2007; Zimmerman et al, 2002).

The concepts and applications of resiliency theories have been investigated by a broad range of professionals including social theorists and crisis management personnel and have produced a wide range of reports: effects of early intervention on long-term development (Masten, 1994; 2014); importance of mentoring relationships (Zimmerman et al, 2013); responses to discrimination stress across ethnic stages of development (Romero et al, 2014); personal resilience in crisis situations with particular focus on methodologies for examining subjective well-being (Cummins, & Wooden, 2014); and motivations, management and mastery in processes related to resilience to the physical, psychological and social challenges of acute, chronic illness (DeSantis et al, 2013). Relevant studies note the importance of positive role models in the development of resilience.

The applications of the resilience concept in areas other than individual coping processes are illustrated by: role of resiliency in coping with international crime and terrorism as global threats (Bakker et al, 2012); examination of relationships to social ecology (Unger, 2011); inter-relationships of well-being and resilience in the context of human ecology (Armitage et al, 2012); resilience as part of urban planning (Desouza, & Flannery, 2013); resilience within the context of social theory (Cote, & Nightingale, 2012); interpersonal perspectives with examination of the social correlates of optimism (Smith et al, 2013); community resilience relationship to decision theory in response to catastrophic events (Cox, 2012); role of resilience in economic planning (Rose, 2007; Coaffee, 2008); role of economic resilience (Cachinho, 2014); and a model for organizational resilience (Cobb, & Thampson, 2012).

Sage (2014) investigated the relationships between food sovereignty and the fostering of local resilience through local food production. It was proposed that the synergies involved constitute a vital element of civil mobilization and international solidarity. A relationship to global coalition building to combat the negative effects of corporate agri-food entities is specified.

The wide range of applications of the principles of resilience to human and social processes, challenges and problems was extended to the relationship between science and technology and creative resilience in responding to crisis

situations (Cha, 2014); social resilience under the protracted stress of crisis (Gal, 2014); the relationship between vulnerability and resilience in disaster response situations when strong local relationships and social networks reduced vulnerability (Usamah et al, 2014).

Resilience processes are not limited to an age cohort and are not restricted to crisis management. Life conditions such, as racial or ethnic discrimination, social exclusion and poverty require high levels of resilience and sustained coping ability on the part of the affected individuals. Thus resilience may be viewed as a critical requirement for development of self-determination, civic participation and social inclusion. Research suggests that to be empowered, one must be resilient. This resilience must be supported by mutual values and goals among individuals with personal and social challenges and the array of potential service and support entities. This mutuality and solidarity should be impelled by moral and ethical benevolence, which respects human values and individual rights.

Both the diversity and depth of the sustained philosophical inquiry and research document the importance of the fundamental principles of benevolence, resilience and solidarity to addressing the challenges and issues inherent in social change processes and personal needs. They are not recondite artifacts of only historical interest but can represent a dynamic framework for response to current social developments and conditions. Benevolence with its caring, compassion and empathy which respects the dignity and rights of all concerned; resilience with its foundation for coping and self-determination within social processes and networks; and solidarity with its base for synergy, reciprocity, cooperation, social networking and collective action form a triangle (framework) of supports and guidance to efforts to enhance the capabilities of marginalized or threatened people to achieve a positive quality of life with social inclusion. These values and principles apply to the responses to crises or disasters (whether natural or man-made), long-term challenges (e.g., racism, discrimination, poverty), and to areas of individual problems such as disabilities and acute chronic illness.

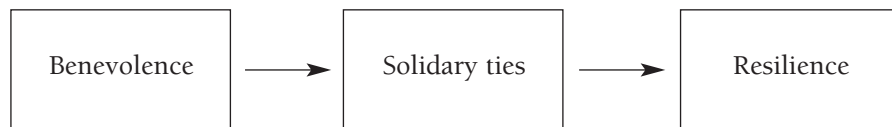
The objective is to test, in an exploratory approach, the existence of empirical relationships among these three concepts. We hypothesized that these relations adopt an explanatory sequence, going from the most fundamental frames (values) that give shape to social networks, which finally may facilitate improved resilience.

THE MODEL: CONCEPTUAL FRAMEWORK AND MEASUREMENT

These three concepts, benevolence, solidarity in action and resilience are considered firstly from a hierarchical point of view as a first step. Benevolence

expresses values that orient individuals towards some lines of actions. These actions include giving support to and receiving support from others. We can consider these actions of giving and receiving support as dimensions of solidarity. Thus, solidarity refers to social networks and interpersonal ties. A person may or may not participate in these solidarity networks. From a sociological approach, we are considering how values frame the social culture and their effects on interpersonal relationships. This has been a classical approach since the XIX century, and clearly refers to authors such as Max Weber. Secondly, we consider how the concept of resilience may be dependent on the solidarity networks. Again, considerations of social ties and their positive effects on individuals recovering from crisis is presented in such works as "The suicide" from Emile Durkheim. Consequently, it may be possible to assess the effects of social ties (giving and receiving support) by how easily individuals report that they recover from crisis. In a sense, this is a hypothesis in close relation with anomie.

The logical explanatory sequence goes from general to particular. This idea means that starting from values we explain social interactions and, from social interactions we explain the resilience, measured at an individual level. In this sense, even if resilience is measured at individual level, we are in fact considering "resilience" as a feature of the social system. If we propose the effect from interactions in resilience, we are not focusing on a personality trait. We are proposing, from Durkheim's point of view, that some dimensions of social interactions (close ties) are associated with a higher presence of resilience, at a societal level.



Extant data are not specific to testing the effects of benevolence values in social networks (supportive ties) and, indirectly, on the resilience capacity of individuals. In the case of the ESS W6 (2012) there are some variables that allow us to test the former model. These analyses must consider that these measurements are optimized in the context of different scales. The concept of "Benevolence" is measured in the "Human Values Scale" from Schwartz. The variables measuring "Solidary ties" and "Resilience" belong to the "Subjective wellbeing scale" (SWB). For this reason, the operational approach (wording or measurement) is different in both scales. This is a difficulty that has to be considered when establishing the empirical fit of the model.

DATA AND HYPOTHESIS

The currently proposed model(s) utilize data from the European Social Survey (ESS) W6.2 (2012). Benevolence relates to the Human Values Scale. Schwartz defines benevolence as the “preservation and enhancement of the welfare of people with whom one is in frequent personal contact.” The adjectives linked with these concepts are “helpful, honest, for giving, loyal or responsible”. This way, the dimension "Benevolence" is measured with two indicators:

- a) *“It's very important to him to help the people around him. He wants to care for other People”²*
- b) *“It is important to him to be loyal to his friends. He wants to devote himself to people close to him.”*

Data regarding those variables have been recorded to give the lowest value (1) to the category “Not very much like me” and the highest (6) “Very much like me”. Subsequently, we tested their reliability (Cronbach alpha) and summed the two items (Likert approach).

There are wide variations in the alpha values when considering the 29 countries of the ESS. For some of them the alpha values are really low (around .65) and for others are reasonable, close to .80. For this reason we take this analysis as an exploratory approach: the measurement has not been optimized if we take into account the diversities of cultures and traditions. This is a usual pitfall in comparative analysis. The consequences are obvious. The measurement of the "benevolence" (as a cluster of values) contains errors that may affect its relations with other variables. From an empirical approach, they may weaken their relations or, in the worst, these errors may correlate with the measurement errors of the dependent variables (supportive actions and recover from crisis). As we will check, there is no empirical evidence of covariation among the errors when fitting the structural models. The new scale run from 1 to 12, where 1 is a low score on benevolence and 12 is a high one.

The measurements of “Solidarity by ties” and “Resilience” belong to the measurement of “Subjective well being scale” module³. The authors (Huppert et al) define resilience in the following way.

“Resilience generally refers to positive adaptation in the context of risk or adversity. It is a broad concept that encompasses a wide range of phenomena, including

² “Very much like me”, “Like me”, “Somewhat like me”, “A little like me”, “Not like me”, “Not like me at all”

³ ESS. Round 6. *Question Module Design. Final Template. Personal and social well-being.* Module Authors: Felicia Huppert, Nic Marks, Juliet Michaelson, Carmelo Vázquez and Joar Vitters.

the capacity of a system to adapt or recover from significant challenges. Rather than a personality trait (i.e., resiliency), resilience describes the ability to sustain adaptive functioning under difficult circumstances. In all these cases, resilience refers to patterns of doing well after exposure to a serious adversity or threat. Resilience research has focused on two distinct situations. A) stress resistance and B) bouncing-back". (Page 11)

We have focused on the concept, in our opinion, which is closest to the idea of resilience: the speed of recovery. For that reason, in this research we have used the notion of "Bouncing back" that "Refers to returning to, and speed of return to, a previous level of good functioning following difficult times or severely disturbing experiences." (Page 12). The measurement of Resilience is operationalized in the following way: "When things go wrong in my life it takes a long time to get back to normal"⁴. The scale has been recoded into a balance variable where the codes (1) "Agree strongly", and (2) "Agree" are recoded (-1), code (3) "Neither agree nor disagree" recoded (0), and codes (4) "Disagree" and (5) "Disagree strongly" recoded (1). Negative values referred to difficulties to recover from crisis while positive sign identify those who recover easily from crisis. The value (0) identifies those who feel neutrals in relation with the idea of recovering from a crisis.

One of the dimensions of solidarity is the concept of interpersonal relations. Social networks and social relations are fundamental for social and individual wellbeing. In this particular case, we refer to the measurement of solidarity offered by the ESS, as "solidarity by social tie". This is considered appropriate because "Solidarity" is defined by the sub concept based on social interactions, which is defined by supportive actions with people close to the individual. From the approach of the developers of the module, they consider essentially the thick or thin nature of the network. They define "thick relationships" as

"Measures of thick relationships capture the quality of 'bonding ties' that is, of relationships to individuals you know well and the people closest to you, i.e. close family and friends. It is a core part of the social element of good functioning. It covers having sources of support from others, feeling appreciated by people close to you and spending enjoyable time with them." In this context, is defined the following sub concept. The sub concept "Reciprocity in social Exchange" refers to

"A balance between give and take in relevant social relationships (social reciprocity) is a universal principle guaranteeing stability and justice of social exchange. The recurrent experience of reciprocity has significant impact on social well-being,

⁴ "Agree Strongly", "Agree", "Neither agree nor disagree", "Disagree", "Disagree strongly"

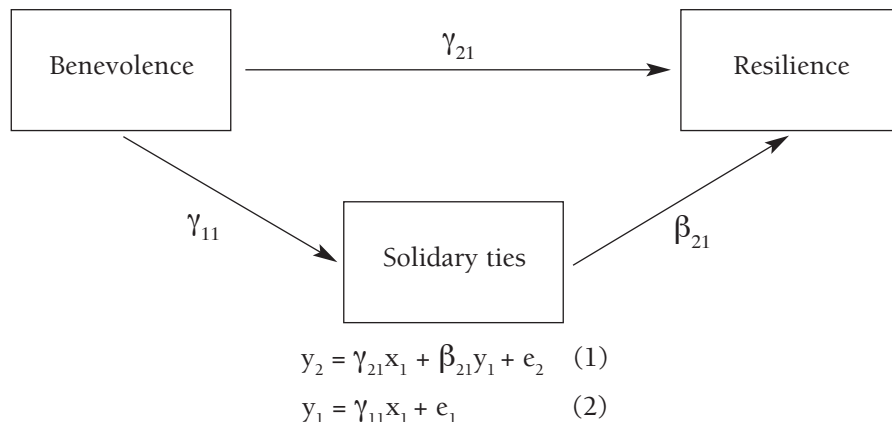
while failed reciprocity elicits strong negative emotions and bodily stress reactions. Reciprocity in social exchange is measured here in relation to thick relationships, i.e. people who respondents feel close to: perception of support from and feeling appreciated by those one is close to and providing help and support to them in turn". (Page 26).

In this case, the wording of the measurements asks for the "both sides story". This approach means to give and receive support. "And to what extent do you provide help and support to people you are close to when they need it?", "And to what extent do you provide help and support to people you are close to when they need it?" The concept "help and support" is "whether emotional or material". At the same time, "close to" in the sense of "emotionally close" rather than "physically close". The scale for both measurements goes from none (0) to completely (6). We have considered again a Likert scale, and we proceed in the same way than with the measurement of Benevolence. The alpha coefficient shows a shorter range of variations across the 29 countries, being more conclusive about the additive nature of the scale. In this sense, we produce a new scale by adding the two approaches: give and receive. This scale range from 0 to 12, and give higher score to those individuals who are more supportive.

The models tested used data specific to variables defined in different theoretical frameworks. In this sense, the meaning and purpose of the measurement was retained, but adapted to an explicative model. In short, the measurement models were adapted to fit a new set of hypotheses. The theoretical model posited that the values of "Benevolence" influence the "Supportive ties" and the "Resilience". This influence may be exerted in two different ways. The first model states three hypotheses. That a) Benevolence values influence the supportive action in solidarity networks and b) Benevolence affects the levels in individual resilience. These mean that the presence of Benevolence values is related with supportive actions, and with a higher probability to recover from difficulties. The hypothesis c) proposes that solidarity is related with individual resilience. Those that are more supportive in interpersonal relations recover more easily from difficulties. As a model, the idea is that Benevolence values have a direct effect on Resilience and an indirect effect by the variable Solidarity. Solidarity may have a direct effect on Resilience.

In the first model, the benevolence values is a factor that improve individual resilience directly, suggesting that people with these values are more probable to recover from crisis, and also indirectly through the influence of belonging to supportive networks. There is also a direct effect from belonging to supportive networks in resilience.

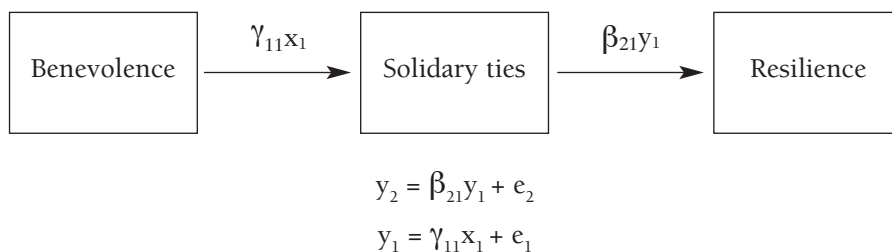
Model 1. Direct and indirect effect of Benevolence



standing x_1 for Benevolence, y_1 for Solidarity and y_2 for Resilience.

The second model contains two basic hypotheses, and is a sub model of the first one. The first hypothesis a) Benevolence values influence the supportive actions in solidarity networks, and the second b) that solidarity is related with individual resilience. As a model, the idea is that Benevolence values have a direct effect on Solidarity, and an indirect effect on Resilience through the variable Solidarity. The second model is a clearly one-way, hierarchical model, where the benevolence values have an indirect effect through the supportive network. The presence of benevolence values increases the probability to participate in supportive network and this activity increases the individual resilience.

Model 2. Indirect effect of Benevolence



standing x_1 for Benevolence, y_1 for Solidarity and y_2 for Resilience.

It is important to note that this is an exploratory analysis using secondary data. In many senses, the fit of the models is working in adverse conditions. The measurements of the concepts were developed following their own independent logic. This means that the wording of the questions were tested without con-

sider any consistence between Benevolence and the SWB scales. This is especially true because the "Human Values Scale" has its own method in the questions wording and the frame of the answers. Just because they coincide in the same questionnaire is what allow us to test these hypotheses. But in any case these hypotheses were not in the original purpose of the questionnaire.

MODEL FITTING

Using the data from 29 countries, we have applied the structural equations method to test the two models. The first one is clearly rejected. The t-test shows for all of them that the direct relation from "Benevolence" into "Resilience" became not significant when the variable "Solidarity by social ties" is included. This means that the direct relationship between "Benevolence" and "Resilience" is cancelled when controlled by "Solidarity".

However, the second model is significant. All the countries considered show an indirect effect from "Benevolence" in "Resilience", through the intermediate variable "Solidarity by ties". The table 1 shows the RMSA as an indicator of fit. We can appreciate that the RMSA is under 0.05 for 21 countries: Portugal, Sweden, Germany, France, Great Britain, Poland, Slovakia, Hungary, Denmark, Switzerland, Estonia, Finland, Kosovo, Belgium, Norway, Spain, Lithuania, Czech Republic, Russia, Bulgaria and Cyprus. This means that the model 2 has a good fit to data. At the same time, if we consider the t-values for all the coefficients, we can observe that they are significant. The coefficients are significantly different from zero and the null hypothesis may be rejected. There are a direct relation between "Benevolence" and "Solidarity by ties", and indirectly, a mediate effect from "Benevolence" in "Resilience".

Table 1. Fit of Model 2: RMSA < 0.05

Country		γ_{11}	β_{21}	RMSA	(n)
Portugal	Raw Coefficient	0.41	0.05	0.00	2070
	Standardized	0.31	0.12		
	t value	14.8	5.6		
Sweden	Raw Coefficient	0.34	0.06	0.00	1828
	Standardized	0.31	0.14		
	t value	14.1	5.9		
Germany	Raw Coefficient	0.40	0.06	0.00	2914
	Standardized	0.32	0.11		
	t value	17.9	6.2		

Country		γ_{11}	β_{21}	RMSA	(n)
France	Raw Coefficient	0.25	0.04	0.00	1890
	Standardized	0.23	0.08		
	t value	10.1	4.4		
Great Britain	Raw Coefficient	0.28	0.06	0.00	2238
	Standardized	0.24	0.11		
	t value	11.5	5.4		
Poland	Raw Coefficient	0.34	0.06	0.00	1824
	Standardized	0.25	0.13		
	t value	10.9	5.5		
Slovakia	Raw Coefficient	0.34	0.10	0.00	1774
	Standardized	0.28	0.22		
	t value	12	9.7		
Hungary	Raw Coefficient	0.31	0.08	0.00	1927
	Standardized	0.24	0.22		
	t value	11	9.7		
Denmark	Raw Coefficient	0.35	0.06	0.00	1598
	Standardized	0.28	0.14		
	t value	11.8	5.5		
Switzerland	Raw Coefficient	0.36	0.07	0.00	1478
	Standardized	0.28	0.13		
	t value	11.1	5.0		
Estonia	Raw Coefficient	0.41	0.06	0.00	2298
	Standardized	0.26	0.16		
	t value	13.07	7.53		
Finland	Raw Coefficient	0.33	0.04	0.00	2145
	Standardized	0.29	0.09		
	t value	13.8	4.04		
Kosovo	Raw Coefficient	0.25	0.07	0.00	1205
	Standardized	0.14	0.17		
	t value	5.0	5.8		

Country		γ_{11}	β_{21}	RMSA	(n)
Belgium	Raw Coefficient	0.39	0.05	0.01	1857
	Standardized	0.25	0.12		
	t value	10.9	5.3		
Norway	Raw Coefficient	0.23	0.05	0.02	1599
	Standardized	0.22	0.12		
	t value	8.8	5.0		
Spain	Raw Coefficient	0.35	0.06	0.03	1762
	Standardized	0.25	0.12		
	t value	10.7	5.0		
Lithuania	Raw Coefficient	0.23	0.09	0.03	2035
	Standardized	0.20	0.24		
	t value	9.38	11.04		
Czech Republic	Raw Coefficient	0.43	0.08	0.04	1905
	Standardized	0.38	0.20		
	t value	17.7	8.9		
Russia	Raw Coefficient	0.28	0.06	0.04	2371
	Standardized	0.22	0.18		
	t value	11.1	8.9		
Bulgaria	Raw Coefficient	0.45	0.09	0.04	2142
	Standardized	0.33	0.23		
	t value	16	11.1		
Cyprus	Raw Coefficient	0.35	0.03	0.04	1103
	Standardized	0.22	0.06		
	t value	7.5	2.07		

Source: authors analysis of ESS W6 data

There are six other countries with low, but for many authors still significant, RMSA. Those countries are Netherlands, Ukraine, Iceland, Israel, Slovenia and Ireland. In all these countries the t-values are also significant in all the cases.

Table 2. Fit of Model 2: $RMSA \leq 0.09$

Country		γ_{11}	β_{21}	RMSA	(n)
Netherlands	Raw Coefficient	0.18	0.04	0.06	1108
	Standardized	0.15	0.09		
	t value	5.02	2.98		
Ukraine	Raw Coefficient	0.25	0.05	0.06	1971
	Standardized	0.24	0.13		
	t value	10.9	5.8		
Iceland	Raw Coefficient	0.22	0.05	0.07	720
	Standardized	0.21	0.10		
	t value	5.7	2.6		
Israel	Raw Coefficient	0.20	0.11	0.08	2268
	Standardized	0.17	0.27		
	t value	8.26	13.27		
Slovenia	Raw Coefficient	0.38	0.08	0.08	1223
	Standardized	0.29	0.18		
	t value	10.7	6.3		
Ireland	Raw Coefficient	0.45	0.07	0.09	2545
	Standardized	0.34	0.18		
	t value	18.3	9.4		

Source: authors analysis of ESS W6 data 2012

Finally, there are two countries Albania and Italy, that have RMSA of 0.00 but their t-values (relation from "Benevolence" in "Solidarity") are not significant. The main reason for this low t-value in the relation from "Benevolence" in "Solidarity" is the sample size.

DISCUSSION

Some basic considerations are posed in relation with the results of the analyses. The first is relates to the two essential concepts underlying this research. From a theoretical point of view, the idea of values giving shape to social structure, and the social structure as a factor that influence the anomie or social integration is well founded. To debate about this idea we would need to consider almost all

the sociological thinking. But it is difficult to find empirical research oriented to test these three fundamental relationships. In this sense, from the empirical approach, this analysis is really an exploratory analysis. This exploratory soul has to deal with several severe limitations.

One of these limitations relates to the origin of the data. European Social Survey data were used for secondary data analysis. In this context, the models tested are conditioned by the original purpose of the measurement procedures. In other words, the measurements have not been defined in order to test these set of hypotheses. The measurement of the Human Value Scale has their idiosyncrasy. In a sense, is more oriented to fulfill and validate its own proposal about the value structure than being friendly with other social and cultural dimensions. We are speaking about the cognitive focus of the measurement operationalizations, but also about the procedures of standardization of the scales. The same can be said about the SWB scale. In this ESS 2012 we find the second try of this model for measure the wellbeing from a psychological approach (subjective). The first concern is the applicability of a psychological scale, in the framework of a social survey. The documents show a great methodological effort to adjust the meaning and the operationalizations, but the limitations of the psychological approaches are clear. The personal and sensitive topics are always a problem difficult to solve, essentially, because the framing effects of the "tool" (survey questionnaire) and the effects of the position in the flow of the interview. The second concern refers to the same question related to the Human Value Scale. The operationalization of the concepts, and sub concepts, Solidarity and Resilience, are oriented to themselves. They are not designed to be a part of an argument or explanation. This limitation is habitual when a researcher is working with secondary data. In this case, the measurements follow their own operational logic without considering being part of a global argument. Even if the measurement of each concept be valid and reliable, they are not design to fit each other in an explanation.

In this context, the models tested are conditioned by the original purpose of the measurement procedures. The measurements have not been defined in order to test these set of hypotheses. At the same time, another important point is that the models are tested in 29 countries. All the problems that emerge in comparative analysis are there to be added to this exploratory research. Notably, even in this adverse situation, the models, considering the 29 countries under study, behave fairly well.

Twenty one countries obtained a low RMSA (under 0.05), and significant t-values in the two effects considered γ_{11} and β_{21} . The twenty-one models even in adverse conditions and from an exploratory approach, show significant fits.

Another six countries have also a significant RMSA, five of them $\leq .08$ and one $\leq .09$ (Ireland). The t-values for the two effects considered in the model are also statistically significant. Finally, there are two countries, Albania and Italy, where the problems come clearly from the sample size. Their RMSA coefficients are significant $<.00$, but the t-value in the effect γ_{11} is not statistically significant. For example, only a small increase in the sample size results in a significant t-value.

After investigating the two models under consideration, a clear summary conclusion appears warranted. The model that proposed a direct effect from Benevolence in Resilience does not hold when controlling for Solidary-ties. The best explanation affirms that the values of "Benevolence" have an indirect effect in "Resilience". This effect is mediated by the supportive actions of the individuals. In summary, Benevolence values explain the probability to participate in supportive relations, and this social network (based in solidarity ties) is related with a better recovery from crisis and adversities. This model is consistent with the sociological and psychological theories more consolidated. In that sense, we may say that the values of "Benevolence", working through the supportive network, or "Solidarity by ties", help people to activate "Resilience". As we said, this is consistent with the sociological theory. For example, E. Durkheim in his classical research, "The suicide", explains how social network and personal ties help people to avoid isolation, anomie and finally to commit suicide. More recently Putnam also refers to social ties as a social capital that helps people to promote in their lives. This author emphasized especially the belonging to associations and other organizations. In this analysis we consider the interpersonal ties, as a supportive social network, which shows a clear effect on the ability to recover from crisis, considering a societal perspective.

The conclusions from the analysis are interesting. First, the structures of effects, from cultural values to social network, and from social network in resilience are consistent in the 29 countries. There are some minor discrepancies that may be attributed to the high quantity of tests (29), the sample size of some countries or the different cognitive approaches to the questions wording in different scales. In any case, is clear that more research is needed to increase the empirical support to this classical explanation. But, to the moment, the evidences show that the structure of the model is consistent in the majority of the countries considered. To say it shortly, the resilience that shows a society is partly a consequence of the supportive networks that are shaped by the presence of benevolence values.

REFERENCES

- Alaminos, A. (2007) *El análisis de la realidad social. Modelos estructurales de covarianzas*. Alicante: OBETS
- Alaminos, A. (2005) *Socialización, ideología y participación: casos prácticos de análisis estructural de covarianzas*. Alicante: OBETS.
- Alaminos, A & Santacreu, O. (2009) "Living across cultures in a transnational Europe" in Recchi, E and Favell, A. (ed.) *Pioneers of European Integration*. Massachusetts: Edward Elgar
- Alaminos (2002) *Maneras de vivir la sociedad en Europa*. Madrid: Sistema.
- Aretz, B. & Kube, S. (2013). Choosing Your Object of Benevolence: A Field Experiment on Donation Options. *Scandinavian Journal of Economics*. 115(1), 62-73.
- Armitage, D., Béné, C., Charles, A.T., Johnson D., & Allison E.H. (2012). The Interplay of Well-being and Resilience in Applying a Social-Ecological Perspective. *Resilience Alliance, Ecology and Society*. 17 (4), 15. <http://dx.doi.org/10.5751/ES-04940-170415>. Retrieved on 20.05.2015.
- Bakker, R.M., Raab, J., & Milward, H.B. (2012). A Preliminary Theory of Dark Network Resilience. *Journal of Policy Analysis and Management*. 31(1), 33-62.
- Bardi, A., Lee, J.A., Hoffmann-Towfigh, N., & Soutar, G. (2009). The structure of intraindividual value change. *Journal of Personality and Social Psychology*. 97, 913-929.
- Bauman, Z. (1993). *Postmodern Ethics*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Betz, H.G. & Johnson, C. (2004). Against the current-stemming the tide: the nostalgic ideology of the contemporary radical populist right. *Journal of Political Ideologies*. 9(3), 311-327.
- Brown, S.L., Nesse, R.M., Vinokur, A.D., & Smith, D.M. (2003). Providing social support may be more beneficial than receiving it: results from a prospective study of mortality. *Psychological Science*, 14 (4), 320-327.
- Brunkhorst, H. (2009). The Transformation of Solidarity and the Enduring Impact on Monotheism. *Philosophy and Social Criticism*. 35(1-2), 93-103.
- Cachinho, H. (2014). Consumers capes and the resilience assessment of urban retail systems. *Cities*. 36, 131-144.
- Carpenter, A. (2014). Resilience in the social and physical realms: Lessons from the Gulf Coast. *International Journal of Disaster Risk Reduction*. 35(3), 266-279.
- Cha, I. (2014). Subjectivity and Solidarity - a Rebirth of Humanism. *Diogenes*. 60(1), 21-26.
- Coaffee, J. (2008). Risk, resilience, and environmentally sustainable cities. *Energy Policy*. 36, 4633-4638.
- Cobb, A.N., & Thampson, J.L. (2012). Climate change scenario planning: A model for the integration of science and management in environmental decision-making. *Environmental Modelling & Software*. 38, 296-305.

- Cote, M., & Nightingale, A.J. (2012). Resilience thinking meets social theory: Situating social change in socio-ecological systems (SES) research. *Progress in Human Geography*. 36(4), 475-489.
- Cox, Jr. L.A. (2012). Community Resilience and Decision Theory Challenges for Catastrophic Events. *Risk Analysis*. 32(11), 1919-134.
- Cummins, R.A., & Wooden M. (2014). Personal Resilience in Times of Crisis: The Implications of SWB Homeostasis and Set-Points. *Journal of Happiness Studies*. 15, 223-235.
- DeSantis J.P., Florom-Smith, A., Vermeesch, A., Barroso, S., & DeLeon D.A. (2013). Motivation, Management, and Mastery: A Theory of Resilience in the Context of HIV Infection. *Journal of the American Psychiatric Nurses Association*. 19(1), 36-46.
- Desouza, K.C., & Flannery, T.H. (2013). Designing, planning, and managing resilient cities: A conceptual framework. *Cities*, 35, 89-99.
- Diener, E., & Seligman, M.E.P. (2002). Very happy people. *Psychological Science*. 13, 81-84.
- Dunn, E.W., Aknin, L.B., & Norton, M.I. (2008). Spending money on others promotes happiness. *Science*. 319, 1687-1688.
- European Social Survey Round 6 Data (2012). Data file edition 2.1. Norwegian Social Science Data Services, Norway - Data Archive and distributor of ESS data.
- ESS Round 6: European Social Survey (2014): ESS-6 2012 Documentation Report. Edition 2.1. Bergen, European
- Eyre, D. & Littleton J. (2012). Shaping the Zeitgeist: Influencing Social Processes as the Center of Gravity for Strategic Communications in the Twenty-first Century. *Public Relations Review*. 38, 179-187.
- Firat, R. (2014). Media Usage and Civic Life: The Role of Values. *Journal of Social and Political Psychology*. 2(1), 117-142.
- Forno, F. & Graziano, P. (2014). Sustainable Community Movement Organisations. *Journal of Consumer Culture*. 14(2), 139-157.
- Gal, R. (2014). Social Resilience in Times of Protracted Crises: An Israeli Case Study. *Armed Forces and Society*. 40(3), 475-452.
- Gallagher, A. (2013). Solidarity and Moral Perception. *Nursing Ethics*. 20(5), 499-500.
- Hauswald, H. & Hack, A. (2013). Impact of Family Control/Influence on Stakeholders' Perceptions of Benevolence. *Family Business Review*. 26(4), 356-373.
- Helliwell, J., & Putnam, R.D. (2005). The social context of well-being. In F.A. Huppert, B. Keverne, & N. Baylis (Eds.) *The Science of Well-being* Oxford: Oxford University Press, 435-459.
- Hlatshwayo, M. & Vally, S. (2014). Violence, Resilience and Solidarity: The Right to Education for Child Migrants in South Africa. *School Psychology International*. 35(3), 266-279.
- Hodgkin, S. (2014). Intergenerational Solidarity: An Investigation of Attitudes Towards the Responsibility for Formal and Informal Elder Care in Australia. *Health Sociology Review*. 23(1), 53-64.

- Hövermann A., Groß E.M., Zick A., Messner S.F. (2015). Understanding the devaluation of vulnerable groups: A novel application of Institutional Anomie Theory. *Social Science Research*. 52, 408-421.
- Houtepen, R. & Ter Meulen, R. (2000). New types of solidarity in the European Welfare State. *Health Care Analysis*. 8(4), 329-340.
- Huppert, F. Marks, N., Michaelson, J., Vázquez C., Vittersø, J. (2013). *European Social Survey (2013) Round 6 Module on Personal and Social Wellbeing - Final Module in Template*. London: Centre for Comparative Social Surveys, City University London.
- Kapeller, J. & Wolkenstein, F. (2013). The Grounds of Solidarity: From Liberty to Loyalty. *European Journal of Social Theory*. 16(4), 476-491.
- Knight, L. (1997). Benevolence and Justice in Jane Adam's "A Modern Lear". *Journal of Women's History*. 9(1), 111-138.
- Levine, E. & Schweitzer, M. (2014). Are Liars Ethical: On the Tension Between Benevolence and Honesty. *Journal of Experimental Social Psychology*. 53, 107-117.
- Luthar, S.S. (2006). Resilience in development: A synthesis of research across five decades. In D. Cicchetti & D. J. Cohen (Eds.), *Developmental psychopathology*. Vol. 3. Risk, disorder, and adaptation (2nd ed.). Hoboken, NJ: Wiley, 739-795.
- Malsch, B. (2013). Politicizing the Expertise of the Accounting Industry in the Realm of Corporate Social Responsibility. *Accounting Organizations and Society*. 38, 149-168.
- Masten, A.S. (1994). Resilience in individual development: Successful adaptation despite risk and adversity. In M. Wang & E. Gordon (Eds.), *Risk and resilience in inner city America: Challenges and prospects* (2nd Ed.). Hillsdale, NJ: Erlbaum, 3-25.
- Masten, A.S., (2014). Invited Commentary: Resilience and Positive Youth Development Frameworks in Developmental Science. *Journal of Youth Adolescence*. 43, 1018-1024.
- Masten, A.S., Cutuli, J.J., Herbers, J.E., & Reed, J.M.-G. (2007). Resilience in development. In S.J. Lopez & C. R. Snyder (Eds.), *The Oxford handbook of positive psychology* Oxford, England: Oxford University Press, 117-131.
- Merriam-Webster. (2012). Retrieved May, 2015, from <http://www.merriam-webster.com>.
- Paxton, P. (1999). Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*. 105(1), 88-127.
- Paxton, P. (2002). Social capital and democracy: An interdependent relationship. *American Sociological Review*. 67(2), 254-277.
- Putnam, R. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*. 6, 65-78.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone*. NY: Simon, & Schuster.
- Quintelier, E. (2007). Differences in political participation between young and old people. *Contemporary Politics*. 13(2), 165-180.
- Rock, M. & Degeling, C. (2015). Public Health Ethics and More-than-human Solidarity. *Social Science and Medicine*. 129, 61-67.

- Romero A.J., Edwards, L.M., Fryberg, S.A., & Orduña, M. (2014). Resilience to discrimination stress across ethnic identity stages of development. *Journal of Applied Social Psychology*. 44, 1-11.
- Rose, A. (2007). Economic resilience to natural and man-made disasters: multi-disciplinary origins and contextual dimensions. *Environmental Hazards*. 7, 383-398.
- Sage, C. (2014). The Transition Movement and Food Sovereignty: From Local Resilience to Global Engagement in Food System Transformation. *Journal of Consumer Culture*. 14(2), 254-275.
- Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology*. San Diego: Academic Press.
- Schroeder, R. & Ling, R., (2014). Durkheim and Weber on the Social Implications of New Information and Communication Technologies. *New Media Society*. 16(6), 789-805.
- Schwartz, S.H., & Bardi, A. (2001). Value hierarchies across cultures: taking a similarities perspective. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 268-290.
- Smith, A. (1982). *Lectures on Jurisprudence*, Edited by R.L. Meek, D.D. Raphael and P.G. Stein, Liberty Classics, Indianapolis, Indiana.
- Smith, T.W., Ruiz, J.M., Cundiff, J.M., Baron, K.G., & Nealey-Moore J.B. (2013). Optimism and pessimism in social context: An interpersonal perspective on resilience and risk. *Journal of Research in Personality*. 47, 553-562.
- Sortheix, F. & Lonnqvist, J-E. (2014). Personal Value Priorities and Life Satisfaction in Europe: The Moderating Role of Socioeconomic Development. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 45(2), 282-299.
- Stevenson, N. (2006). European cosmopolitan solidarity: questions of citizenship, difference and post-materialism. *European Journal of Social Theory*. 9(4), 485-500.
- Tulviste, T., & A. (2014). Brief report: Value priorities of early adolescents. *Journal of Adolescence*. 37, 525-529.
- Ungar, M. (2011). The Social Ecology of Resilience: Addressing Contextual and Cultural Ambiguity of a Nascent Construct. *American Journal of Orthopsychiatry*. 81(1), 1-17.
- Usamah, M., Handmer, J., Mitchell, D., & Ahmed, I. (2014). Can the Vulnerable be Resilient? Co-existence of Vulnerability and Disaster Resilience: Informal Settlements in the Philippines. *International Journal of Disaster Risk Reduction*. 10, 178-189.
- Van Leeuwen, B. (2014). Urban Civility or Urban Community? A False Opposition in Richard Sennett's Conception. *European Journal of Social Theory*. 17(1), 3-23.
- Van Oorschot, Arts, & Gelissen, (2006). van Oorschot, W., Arts, W., & Gelissen, J. (2006). Social capital in Europe: Measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon. *Acta Sociologica*, 49(2), 149-167.
- Zimmerman, M.A., Bingenheimer, J.B., & Notaro, P.C. (2002). Natural mentors and adolescent resiliency: A study with urban youth. *American Journal of Community Psychology*. 30, 221-243.

Zimmerman, M.A., Stoddard, S.A., Eisman, A.B., Caldwell, C.H., Aiyer, S.M., & Miller A. (2013). Adolescent Resilience: Promotive Factors That Inform Prevention. *Child Development Perspectives*. 7(4), 215-220.

IRINA L. PERVOVA has had academic appointments in St. Petersburg State University, Russia since 1994, and was promoted to the rank of Full Professor in 2006. Dr. Pervova was a research fellow of a number of Russian and International Scholars Programs, is the coordinator of research groups from Russia for two Marie Curie International Research grants is a member of St. Petersburg Filial of the Russian Children Fund, serves as an expert for the City Administration, chairs and organizes international conferences. Her academic service includes lecturing and graduate and PhD students advising. Dr. Pervova has been recognized by the Ministry of Education, Russian Federation with two honorary awards for excellence in professional achievement.

ANTONIO F. ALAMINOS has been researcher in several national and international research centers since 1987. Dr. Alaminos is Chair in Mathematical Sociology (promoted in 2000), and Head of the Department of Sociology II in the University of Alicante. Main lines of research are: methodology, empirical models, measurement (scales, indexes and systems of indicators), acculturation, comparative research, social movements, social mobility and political culture.

Recibido: 11/05/2015

Aceptado: 26/06/2015

**CITIZEN PARTICIPATION IN EUROPE:
A COMPARATIVE ANALYSIS FROM THE
SOCIOPOLITICAL CONTEXTS¹**

**LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA EN EUROPA:
UN ANÁLISIS COMPARADO DESDE LOS
CONTEXTOS SOCIOPOLÍTICOS**

Ernesto Ganuza Fernández

Institute for Advanced Social Studies – Spanish Research Council, Spain
eganza@iesa.csic.es

Francisco José Francés García

Department of Sociology II. University of Alicante, Spain
francisco.frances@ua.es

Abstract

Questioning the social spiral deriving from participation has flared up the debate regarding the place it occupies in contemporary democracies. It does not seem possible to deny the evidence that many studies have pointed to regarding the political attitudes associated with institutionalised participation (associations). But we question in this study the fact that the whole participation phenomenon is equated with that type of participation. Our paper compares different ways of participation in a sample of European countries to, first, analyse the activities that can be linked to each form of participation and whether it can be held that they are different from the point of view of the individual. Second, we analyse the attitudes that lead individuals to choose one option over the other. We conclude that for individuals the different forms of participation are different forms of political engagement. Our study shows an evolution in non-institutional forms of participation over time that is difficult to ignore, from being expressions bordering illegality to taking them as

¹ This work was supported by the Spanish Ministry of Science and Innovation under Grant number CSO2012-38942

normalised tools for citizens. We could now start to consider them from the point of view of the implications they have for democracy as a different way to exercise political influence.

Key words: social capital; new ways of participation; political engagement; protest; democracy

Resumen

El cuestionamiento de la espiral social derivada de la participación ha intensificado el debate sobre el lugar que ocupa este fenómeno en las democracias contemporáneas. No es posible negar la evidencia que muchos estudios han señalado acerca de la importancia de las actitudes políticas asociadas a la participación institucionalizada. Pero en este estudio nos preguntamos si todo el fenómeno de la participación se equipara con ese tipo de participación. En nuestro trabajo se comparan diferentes formas de participación con una lógica comparativa en una muestra de países europeos con un doble objetivo. En primer lugar, analizar las actividades que se pueden vincular a cada forma de participación y si se puede considerar que son diferentes desde el punto de vista de los sujetos. En segundo lugar, analizar las actitudes que llevan a las personas a elegir una opción sobre la otra. Las conclusiones muestran que para las personas las diferentes formas de participación suponen diferentes formas de compromiso político. En los resultados se observa una tendencia hacia formas no institucionalizadas de participación que es difícil de ignorar, hasta el punto que han terminado por convertirse en herramientas normalizadas para los ciudadanos, por lo que conviene considerarlas desde el punto de vista de las consecuencias que tienen para la democracia como una forma diferente de ejercer influencia política.

Palabras clave: capital social; nuevas formas de participación; compromiso político; protesta; democracia

INTRODUCTION

When we think of citizen participation we often think of the quality of democracy: the higher the number of citizens who participate, the better the democratic institutions one might expect (Uslaner and Dekker 2001). Participation has a positive systemic effect on society as a whole (Putnam 1993). The decline in participation is interpreted as citizens' indifference, which from the point of view of political theory implies poorer governance (Offe, 2006).

This Neo-Tocquevillian thesis is widespread and dominates not only the academic landscape, but also the administrative landscape in the form of guidelines from international bodies for local and regional administrations to improve the quality of democratic institutions (OECD 2001). Moreover, the systemic effect of participation on society is normally identified with associative participation, which, for many, represents the very core of democratic participation, given that it is through these ways of participation that the attitudes conducive

to a vigorous democracy materialise (Putnam 1993; Warren 2001; Hirst 2002). Associative participation is capable of generating democratic habits and attitudes among individuals, such as awakening an interest in those who think differently, in addition to making it easier for people to put themselves in the shoes of others or to learn to debate in a non-coercive setting.

This thesis has been questioned by empirical studies on both sides of the Atlantic. The theses of Mutz (2006) and Theiss-Morse and Hibbing (2005) have openly questioned the capacity of associations to generate democratic behaviour. Members of organisations, according to these studies, are not the most open or the most politically socialised citizens. Along these lines, in the US it has been suggested that the capacity of associations to remove citizens from politics may even be greater than their capacity to include them in politics (Eliashop 2001). In Europe we find similar arguments, albeit more moderate in their conclusions (Meer and Ingen 2009; Newton 2007). The main criticisms question the positive effects of associationalism. For many, it would be necessary to take into account the type of association (Deth 2001; Wollebaeck and Selle 2002), whether they are actually representative (Eliashop 2001; Deth 2006) or whether we can actually expect them to generate social capital (Newton and Norris 2000, Uslander and Conley 2003; Newton 2006; Lichterman 2006). Associations are also starting to be questioned as schools of democracy. Meer and Ingen (2009) suggest that it would be more accurate to speak of associations as pools of democracy, that is, as receivers of people who already have those qualities and practice them, rather than as places where people learn the civic values that supposedly go with the exercise of democracy.

The criticisms have not stopped at associations. Some academics believe that if civic behaviour can no longer be expected from associations, perhaps the time has come to stop insisting on citizen participation as a central element of contemporary democracies. The subtitle of Mutz's book in the US, opposing deliberation and participation, is illustrative (Mutz 2006). Although not conclusive, her work leaves open a question of undoubted importance for the development of democracy based on deliberative principles. Those of whom one could expect an acceptance of these principles (those engaging in participation) actually oppose them, so the question arises as to whether deliberation might not be a chimera.

This paper takes this question as a starting point, together with the question as to whether we can indeed assume that participation in general has none of the qualities that have always been associated with it. We suggest distinguishing between conventional and non-conventional participation, and analysing them as two different models of political engagement. The normalisation of non-con-

ventional forms of participation has been a subject of research for some years now (Norris et al. 2006; Dalton 1999). Our question would be, then, whether what is normally understood as participation (in associations) might also form part of non-conventional forms of participation. Are people who participate in associations really more committed to society? Are they more open, tolerant or sociable? To what extent are both forms of participation equivalent in terms of promoting democratic attitudes?

Our paper compares both forms of participation in a sample of European countries. Our goal is, first, to analyse the activities that can be linked to each form of participation and whether it can be held that both forms are different from the point of view of the individual. Second, we analyse the attitudes that lead individuals to choose one option over the other. Thus, we hope to answer the question as to whether all forms of participation are equivalent with regard to the social spiral that is expected from the political engagement of individuals, which we believe will allow us to gain a better understanding of the phenomenon of participation.

INSTITUTIONAL AND NON-INSTITUTIONAL WAYS OF PARTICIPATION

We owe Barnes and Kaase (1979) the conceptual distinction between conventional and non-conventional participation. This distinction, however, rests on conventionality criteria, that transmit a strong contrast between forms of participation deemed to be 'normal' and others that were not deemed so at the end of the seventies. This led to non-conventional forms being identified as forms on the fringes of legality. At the time, some important studies projected socio-political disasters based on the evolution of non-conventional participation (Crozier et al. 1975). Today, however, that position is no longer tenable.

The social changes of recent years have led to non-conventional channels becoming normal political expressions (Michelletti et al. 2004; Norris 2006). The profile of participants is no longer minority groups (Aelst and Walgrave 2001) and the new social movements use non-conventional channels all the time (Porta and Diani 1999). All this suggests that it may be useful to revisit the classical distinction made by Barnes and Kaase. If, instead of using a criterion such as conventionality, which is liable to change over time, we apply an organisational criterion, from the individual point of view it would be better to speak of institutional and non-institutional forms of participation. This has been addressed by different studies, although it has yet to be addressed systematically (Offe 1985; Porta and Diani 1999). This change would help us translate the different costs of participation for individuals, in addition to taking into account the different purposes of participative action. It is not the same to participate through an association as it is to attend a demonstration. The former

requires an organisational structure where the individual has to participate through an administrative body, whether it is an organisation (voluntary, political, trade union, etc.) or whether it is through a contact with the administration. The latter, however, does not require prior organisation on the part of the individual and can be an occasional affair (donating funds, demonstrating, boycotting products on the market, etc.), conferring this form of participation, from the individual point of view, a self-organisational nature, which is absent in the former type of participation.

Following the Neo-Tocquevillian theses, through non-institutional participation we might expect a smaller social spiral than through institutional participation, to the extent that direct contact among participants is not required and is not necessary to sign a petition or engage in an act of consumerism, for instance. However, the results of the research made provide evidence that allow us to question this axiom. For instance, the research on the way in which associations organise themselves have shown that they tend to adopt a hierarchical structure, adopting a corporate way of operating in the defence of a set of interests, which makes it difficult even to speak of politics (Maloney and RoBteutscher 2007; Eliashop 2001). How that defence takes place and how that negotiating position is built poses a dilemma within the literature of social movements. Some consider that this corporate structuring, following Michels' iron law of oligarchy, implies the success of the association (Gamson 1990), which would imply the professionalization of protest and a legitimization of the passive role of its members (Jordan and Maloney 1997). Others consider it to be a failure and that new social movements are precisely an alternative to this trend, in that the necessary corporatization of the group does not occur at the expense of reducing membership to a passive role (Cohen and Arato 1992: 442). One of the characteristic elements of the new social movements is the use of non-institutionalised formal channels as a means of political expression. The dilemma lies in the ability to preserve internally democratic decision-making models and broad debates regarding the goals of the association. This dilemma is central to our problem, as it is exactly what supports (or fails to support) the projection of the value of generating civic habits on to associations, as contact with other interests and the search of agreement is meant to have a positive effect on its members and facilitate the development of the social spiral. Having said that, this could only happen if the members participate actively in the process.

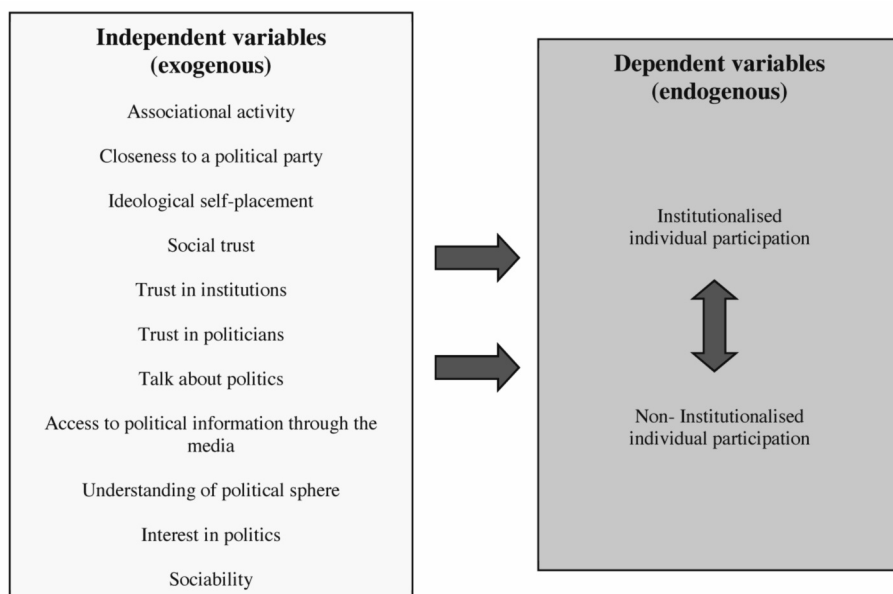
Recent research on participation has pointed out that the different civic skills of citizens, however, are a result of them belonging or not to an association, to a greater extent than of them having a more or less active role within them (Meer and Ingen 2009). This would be the equivalent of saying that asso-

ciations and their way of operating do not generate differences among their members and, therefore, that them having hierarchical structures are not important. If this is so, neither should we expect great differences between the civic skills of individuals who decide to participate through institutional and non-institutional forms of participation, given that, after all, the participatory mechanisms would select citizens who were already socialised in the civic values of democracy.

Our goal is to test this hypothesis in order to evaluate to what extent these two forms of participation are the same from the point of view of the individual. The relationship between both forms of participation has yet to be explored in detail. Most studies have focused on the representativity of participants in one way or another (Norris et. al. 2006; Jan van Deth 2006) and, especially, on the relationship between democratic attitudes, such as social trust and institutional trust, and institutional forms of participation (Norris 2001; Newton 2006; Torcal and Montero 2006). This has raised doubts as to the civic effects of associationalism (Norris 2001; Eliasoph 2001; Wollebaek and Selle 2002; Kwon 2004; Lichterman 2006; Newton 2006). Although not all research raises this doubt regarding democracy and associationalism (Putnam 2000; Hirst 2002; Kwak et al. 2004), the question remains. The fact that we think of social trust in relation to activities usually thought of as associational is deeply rooted in contemporary democracies, and specifically in the public models of participation encouraged by the different administrations (OECD 2001; Wollmann 2003). However, several authors argue that trust in people should be positively associated with non-conventional activity, as the ability to trust others is the factor which would, ultimately, reduce the perceived costs of being *non-institutional*. As Uslaner showed, in many countries, social trust trends are not related with patterns of conventional political participation (Uslaner 2004). The work of Eliasoph and Lichterman in the U.S. also questions the ability of institutional forms of participation to generate civic values traditionally linked to them (Eliasoph 2001; Lichterman 2006). In Europe, Deth (2006) comes to accept this view in a study on participation in Europe.

The research for this paper was carried out on data for four European countries, allowing us to analyse the phenomenon from four democratic contexts with differing characteristics: France, Spain, Germany and Norway. All these countries have established democracies, but with differing levels of development and different ways of operating. France and Germany are each examples of central and federal governments. Germany and Norway have administrations where the municipalities manage a high percentage of public expenditure. If we have into account the presence of public workers in the different administrative levels, we'll see that 60% of Norway's public workers are in local level, while they

Figure 1. Explanatory order of the variables proposed



are 30% in Germany and around 22% in France and Spain. In France, more than 50% of public workers are in state level, while in Spain are 23%, in Norway hardly 19% and in Germany around 12%². This distribution shows the importance of administrative issues at local, regional or state level. The issues managed at local level in north countries are quite more important than in south countries. If we think the traditional link between local issues and participation, we could expect more participation in north countries as literature nevertheless has already showed³. Spain is a relatively new democracy compared to the other three countries. Anyway, in all four countries, non-institutional forms of participation cannot be considered to be strange forms of participation, which is necessary if we want to look at the interrelation of both forms of participation (see Table 1). Our aim is, first, to analyse the extent to which the values traditionally associated with civic democracy are linked to

² The data come from Spain (Ministerio de Administraciones Públicas, 2008); France (Direction Générale de l'Administration et de la Fonction Publique and Ministère de la Fonction Publique et de la Réforme de l'Etat, 2008); Germany (Federal Statistics Office, 2008); Norway (Statistics Norway, 2008). All data can be consulted online.

³ A very good research about associations in Europe, providing a general view of differences and structures among countries in Europe would be Maloney and RoBteutscher, Social capital and associations in European democracies: a comparative analysis.

the two forms of participation, with both forms cohabiting in the public sphere, and, second, to look at the differences between the four countries.

We start by proposing an explanatory model of individual participation through institutional and non-institutional channels, which we shall evaluate in each of the four countries. These variables are the dependent variables, which we shall attempt to explain based on the attitudinal variables normally included in studies on participation. Figure 1 shows a general chart of our theoretical proposal.

METHODOLOGY AND ANALYSIS

A comparative analysis of European countries requires a uniform and complete database in order to achieve a correct empirical explanation. This requirement is met in the European Social Survey (ESS), which for this purpose offers high standards of data. As a determinant factor, only the first round of this survey, developed in 2002 and 2003 fulfills the necessary requirements to have a sufficient number of variables allowing to develop an analysis on participation in depth. In any case, the analysis discussed in this article presents schemes that define contexts of participation linked to models of democracy with structural nature essentially stable in time in the countries studied, what gives validity and consistency to managed data.

The analysis has been carried out using SEM (Structural Equation Modeling), possibly the multivariate statistical technique best suited to studying and analysing multiple dependence relationships established between the variables that form part of a social process. One of the main advantages of using this technique is the possibility of analysing multiple relationships between subsets of variables. The goal is to place on the same analytical plane the different variables linked to the two forms of participation we propose to study. The study of the possible variations in the resulting structures of the four countries analysed should allow us to appreciate the differences in the act of participation, not through an observation of each separate dimension, but integrating the different dimensions that make up the behaviour of subjects.

The design strategy for the models was as follows: First, the latent variables were built into the model based on the indicator variables contained in the ESS questionnaire. We have chosen to include as indicator variables of the forms of participation those activities most common in the countries included in the study (table 1), leaving out of the analysis other indicator variables included in the ESS such as taking part in illegal protests, donating funds to groups or belonging to a political party, due to their marginal frequencies and low variability for analysis.

Table 1: Percentage of individuals who have carried out the following actions in the last 12 months in countries studied

		Spain	France	Germany	Norway	Cumulative
Institutionalised participation	Contacting a politician or official of the Administration	11.7%	16.8%	13.0%	23.9%	16.1%
	Collaborating with citizen organisations	14.6%	17.0%	18.2%	28.1%	19.7%
	Collaborating with a political party	5.8%	4.5%	3.8%	9.4%	5.8%
Non-institutionalised participation	Signing petitions in campaigns	22.3%	33.8%	31.3%	37.1%	31.3%
	Taking part in demonstrations	16.1%	16.9%	11.4%	9.0%	12.8%
	Boycotting or not buying products for political or ethical reasons	7.7%	25.8%	24.6%	20.2%	20.2%
	Donating funds to a political organisation or group	4.8%	3.3%	9.3%	11.6%	7.8%
	Taking part in illegal protests	1.7%	2.3%	1.3%	0.8%	1.4%
	N=	1.728	1.503	2.919	2.036	8.186

Source. ESS (Round 1)

Tested together in the statistical model created, the five activities considered allow us to evaluate the two forms of social and political participation under study as differentiated phenomena, representing two latent (endogenous) variables, for which we will then explore explanatory relationships on the basis of attitudes towards participative action.

Second, based on the exogenous variables that make up the participatory attitudinal context, explanatory models of the forms of participation for the four countries have been proposed, based on working hypotheses. We identified the underlying structure in the data and subsequently adjusted the models. The resulting models show empirically significant explanatory relationships among the variables at play. In this regard, it was not suitable to undertake a multigroup

analysis, given that the exogenous variables that form part of the structure in each model may vary depending on the country and on the empirical fit of these variables. The goal was to check the variance or invariance of the structures between the different countries and the possible changes in the coefficients of relationships between the variables. This allows us to observe how the nature of the exogenous variables and explanatory loads changes in the different models depending on the participation scenarios of each country, and how the coefficient values gain weight in some cases and decrease in others. The result is the identification and testing of the four models presented below.

Figure 2. Spain's Model

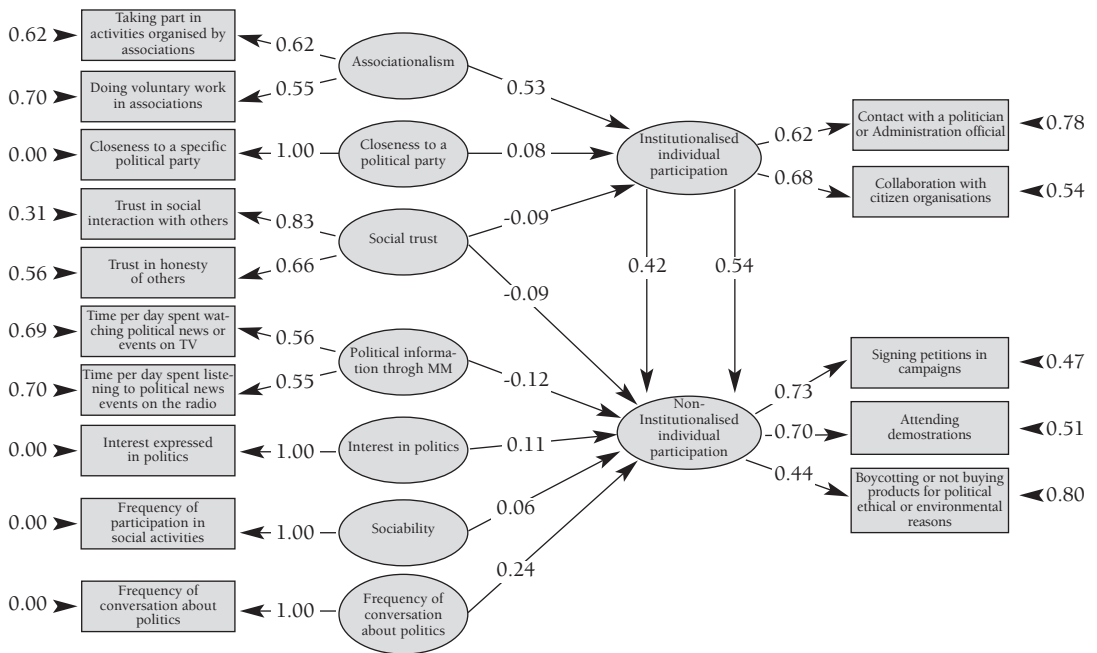


Figure 3. France's Model

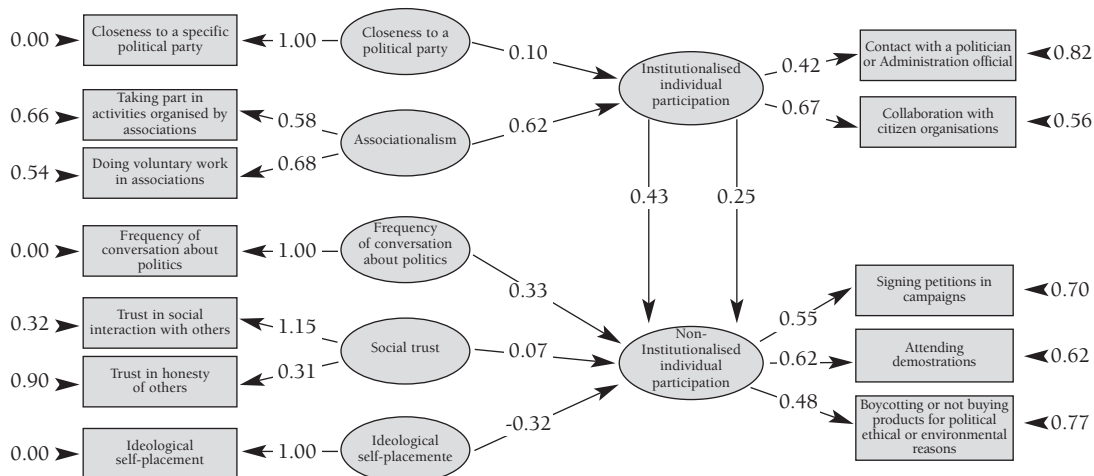


Figure 4. Germany's Model

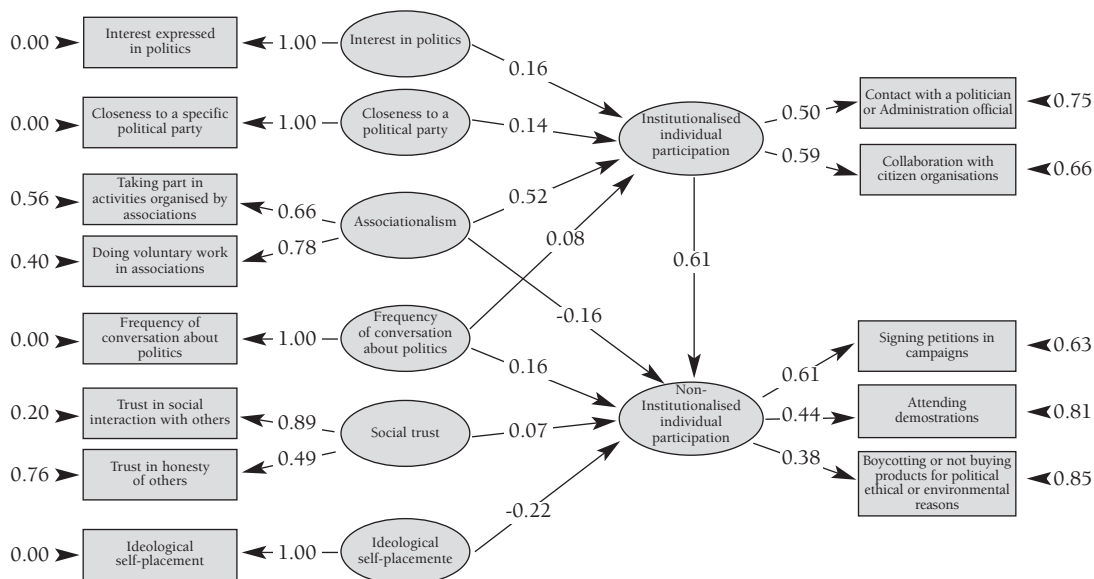
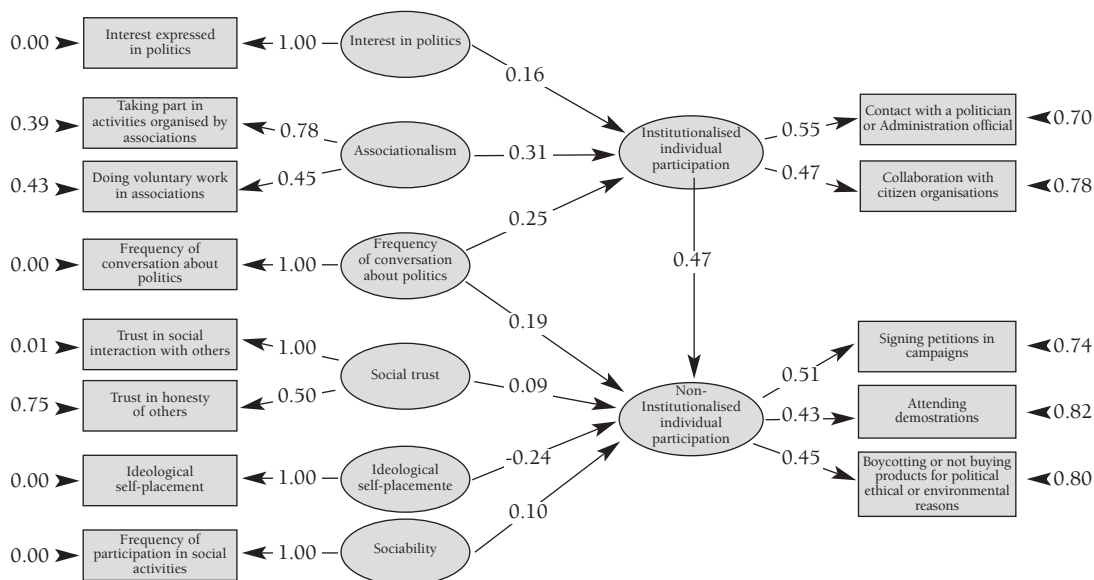


Figure 5. Norway's Model



EMPIRICAL FIT OF MODELS

Goodness of fit tests determine whether the models that are being tested are acceptable. Three sources are normally used to assess the models. In this paper we present two of them. The first is the assessment of the global indices of goodness of fit. The second, the consideration of the significance of the relation coefficients between the variables in the diagrams of the models. These coefficients will help us evaluate graphically the relations of dependence between the variables that make up the models. The diagrams only show empirically significant coefficients. We have left out the third source of assessment, the presentation of structural equations, because, not being directly relevant for the hypotheses put forward, they may hinder the presentation of the argument.

Jöreskog and Sörbom (1989), developers of the Lisrel program, recommend the use of two goodness of fit indices: GFI (Goodness of Fit Index) and AGFI (Adjusted Goodness of Fit Index). Rex Kline (1998) also recommends taking into account the results of a further three statistical tests: NFI (Normed Fit Index), NNFI (Non Normed Fit Index) and SRMR (Standardized Root Mean Square Residual). The following table shows the results of all these indices for the four models proposed.

Table 2. Goodness of fit coefficients of the models

Statistical tests	Variation	Recommended values	Spain's Model	France's Model	Germany's Model	Norway's Model
RMSEA		< 0.05	0.009	0.031	0.019	0.023
GFI	0 – 1	> 0.90	0.99	0.99	0.99	0.99
AGFI	0 – 1	> 0.90	0.98	0.98	0.99	0.98
NFI	0 – 1	> 0.80	0.98	0.96	0.98	0.98
NNFI	0 – 1	> 0.95	1.00	0.97	0.99	0.98
SRMR		Close to 0	0.017	0.026	0.019	0.021

Source: Own elaboration

As shown in the table, the fit indices have values within the ranges considered acceptable. The fit tests show very low RMSEA coefficients (below 0.05 in the four cases), as well as values above the minimum recommended values in all goodness of fit tests, which tells us that the models we propose fit adequately with the data and are adequate for capturing the reality under study.

RESULTS AND DISCUSSION

Diagrams can be very useful to describe and assess the relations of dependence established between the variables. In the diagram we present, which is offered in its standardised solution (figures 2 to 5), we can distinguish between the structural model (comprised of the latent variables and their relations) and the measurement models (the systems of indicator variables for each of the latent variables). The measurement models regarding the latent variables still show an adequate empirical fit, maintaining at large a relevant explanatory load with regard to the indicator variables, and therefore expressing an adequate measurement of the latent variables that generate them. We will not describe the measurements obtained, given that they confirm the same empirical fit as that obtained previously. This allows us to focus on the general results of the model, that is, on the relations between the latent variables. In order to facilitate and add to the reading of the comparative results between the structures of the countries included in the study, we show the matrix of the effects among the variables analysed with the *t* values present in the relations of the models (table 3).

Table 3. Matrix of effects and t values for the models of each country

	Spain		France		Germany		Norway	
	PI	PNI	PI	PNI	PI	PNI	PI	PNI
Associationalism	7.79		8.31		12.26	-2.75	6.48	
Closeness to a political party	2.27		2.70		4.75			
Social trust	-1.96	3.86		1.97		2.09		2.41
Political information through MM		-2.80						
Interest in politics		3.33			5.01		5.40	
Sociability		2.11						2.87
Frequency of political conversation		6.56		8.06	2.40	4.87	5.87	4.13
Ideological self-placement				-8.38		-7.69		-6.73
Institutionalised participation		6.16		6.25		7.81		6.19
Non-institutionalised participation	6.04		3.27					

* PI=Institutionalised participation PNI= Non-institutionalised participation

The first result shows us that in Spain and France we find a reciprocal relationship between the endogenous variables, that is, between the institutional and non-institutional forms of participation; whereas in Norway and Germany this reciprocity does not hold. This shows us that both forms are, from the point of view of individuals, complementary in the two Southern European countries, whereas they are not so in the other two. In addition, in the two Northern European countries the relationship is a one-way relationship, with institutionalised participation having a significant influence on non-institutional forms of participation but not vice-versa. This could suggest a break between both forms of participation, especially as regards those who participate in non-institutionalised ways, who do not seem to find in the other forms an adequate channel for political expression. In Germany that break is perhaps even clearer if we observe that, furthermore, participating actively in associations is negatively related with non-institutionalised forms of participation.

If we consider the relationship of the forms of participation with political attitudes, we can distinguish two different profiles in the four different countries. Institutional forms of participation are positively related with associationalism and closeness to a political party. This means that an individual who participates actively in an association or feels close to a party is more likely to participate through institutionalised ways in the four countries analysed. The only

exception to this argument is Norway, where closeness to a political party is not related with any of the forms of participation. However, an individual's interest in politics does have a positive relationship with institutionalised participation in Norway and also in Germany. This nexus confirms much of the research carried out regarding the influence of political interest on participation in associations (Deth y Elf 2004). However, this relationship does not only fail to hold true in the other countries, but it is actually the other way around there, as the interest-in-politics variable in Spain has a positive relationship of influence with non-institutionalised forms of participation.

Non-institutionalised forms of participation, on the other hand, are positively related with the trust of individuals in society and the frequency with which they talk about politics in the four countries. This means that if there is an increase in the level of trust in society where individuals live, there is an increase in likelihood of participating through channels outside the institutional framework designed to participate, as pointed out by Uslaner (2004). This is a shift from the explanations of participation, especially if we take into account that *speaking about politics* also increases the likelihood of engaging in non-institutional participation, even though in Germany and Norway that variable influences both forms of participation alike. However, the attitudinal distinction between one form of participation and the other is reinforced in general terms if we observe that *sociability* has a positive influence on non-institutional participation in Spain and in Norway, which can allow us to talk of two models of participation with different attitudinal relationships in all countries.

Having said that, although we can generally talk of two different attitudinal models of participation, we also find differences between the models of participation in the four countries. This means that although non-institutional participation could be understood as an option for the most open individuals, who speak about politics most often or who are more sociable, the further North we go, the more attention the institutional model of participation garners from those individuals who express concern about politics or awareness of what is happening around them, whereas the further South we go, the situation is the other way around, that is, an interest in politics or an awareness of what is happening around them, according to the definition of Deth and Elff (2004), are more likely to increase the chances of engaging in non-institutional participation. This suggests to us the existence of a greater distance between institutional politics and citizens in the South.

The relationship is not easy, but makes sense if we observe that in Germany and in Norway we can point to a certain degree of distancing between the two models of participation. In both countries, non-institutional participation is

ideologically biased, that is the more progressive an individual is, the more inclined they will be to participate in these ways. If we consider that both forms of participation are not complementary, that leaves non-institutionalised forms as a more biased channel of participation than in France and Spain, where the reciprocity of both models makes the forms of participation more of a repertoire available to individuals than a form of identity. In addition, the fact that being active in associations has a negative relation with non-institutional participation in Germany, isolates this form of participation even more. The difference is clear in the case of France, where as in Germany and Norway, ideology has an influence on non-institutionalised ways of participation. However, in France both forms are complementary, which reduces the general weight of the ideological bias, given that through the institutional forms there is also participation in the other repertoire of participation activities.

We might think that the differences in the participation models among the countries might be due to the fact that non-institutionalised forms of participation are not yet widespread in the two countries furthest North, but in fact if we look at the frequency of the different participation actions (Table 1), except for demonstrations, that are more frequent in France and Spain, the other activities are even more common in Germany and Norway. Another explanation could be the influence of political structure on the opportunities to participate (Political Opportunity Structure), as it is true that municipalities in Germany and Norway manage a significantly higher part of public resources than those in France and Spain, which could enable access to institutional politics⁴. Before attempting to provide a reasonable explanation of those differences, what we can ascertain is that the political participation models have different attitudinal relationships with individuals, so from the point of view of the participants, one model does not seem to be the same as the other, despite the fact that in Norway and Germany the institutional model is slightly different to that in France and Spain.

CONCLUSION

Having seen the relationships that emerge from the models, tested their empirical validity and described the statistical coordination between the causal

⁴ It's well known that citizens participate more when they can influence political issues. Bryan in his research *Real Democracy: The New England Town Meeting and How It Works* has showed how in Town Meetings the participation increases when school issues are at stake. Schlozman, Verba and Brady showed the relevance of this problem in the phenomenon of participation, 'Participation's not a paradox: the view from American activists'.

mechanisms, we are now in a position to attempt to understand some of the issues which arise regarding participation in the four countries analysed, exercising the caution required when using these tools.

Institutional and non-institutional forms of participation have often been put forth as complementary forms of participation (Barnes and Kaase, 1979; Offe, 1985; Torcal and Lago, 2006). According to the result of our model we should qualify the sense of this complementariness, as it is true that it always goes in one direction, from the point of view of institutional participants, but it does not always hold in the opposite direction. This shows 1) that there are citizens who only participate through non-institutional forms and 2) that both forms of participation have a different sense from the point of view of the participants.

If this were true, we might think that it is not the same to take part in one form or the other from the point of view of the individual and, therefore, that the participatory phenomenon cannot be understood solely from the point of view of associations. In this context, the question arises as to why in France and Spain there is a higher degree of complementariness between the different forms of participation. In the sample of countries selected, this complementariness shows a reverse logic to that of formal participation, as the country with the lowest associational intensity (Spain) offers the highest degree of complementariness (Table 1). In addition, in Spain, the use of non-institutional forms of participation is more evenly distributed across the population, it being the only country where this participation does not have an ideological bias. On the other hand, Norway has the highest level of associationalism, together with Germany (Table 1) and, however, these are the two countries where the forms of participation are not complementary.

The fact that that in France both forms of participation are complementary, even though non-institutional forms have a stronger ideological bias, suggest that the problem is not so much democratic longevity, which we could associate with Spain. It would seem more reasonable to think of the differences in participation among the countries in terms of the characteristics of the institutional designs or the Political Opportunity Structure. This concept was first developed in the research on social movements and it tried to take into account the 'specific configurations of resources, institutional arrangements and historical precedents for social mobilization, which facilitate the development of protest movements in some instances and constrain them in others' (Kitschelt 1986—as quoted in Arzheimer and Carter 2006—). Political opportunity structures showed the relevance of exogenous conditions for organization success, in

contrast with actor-centred theories (Tarrow 1998)⁵. If we take into account that institutional participation takes place mainly at the municipal level (both associative and when it comes to contacting officials), one would expect the former to be sensitive to local administrative dynamics. In this regard, the management capacity of municipalities in Germany and Norway is significantly higher than that of municipalities in France and Spain, as they have more resources under their direct management. In Spain, most public management (education, health, social services) is carried out by regional administrations (in France, the state administration) and not by municipalities (Chandler 2000), which may distance citizens from the political arena, favouring a non-institutional form of political influence. This is unlike what happens in the two countries furthest to the North, where the higher rate of institutionalised participation could offer citizens a more credible means of influence to solve the problems that affect them. In this regard, it is telling that citizens with an interest in politics and who talk about it with friends are more inclined to participate through non-institutional channels rather than institutional channels in France and Spain. Whereas in Germany and Norway, the case is the opposite: those with an interest in politics and who talk about it with friends tend to engage in institutional participation.

The importance of institutional design (POS) may provide a reasonable explanation of the differences found between the participation models in the four countries, especially with regard to interest in politics of individuals and the complementariness or not of the forms of participation. From this point of view, non-institutional channels seem to offer citizens in France and Spain a better or more useful way of influencing decision-making processes. However, this hypothesis does not help us understand the attitudinal differences we find associated to each of the two forms of participation, given that in the four countries of the sample, non-institutionalised participation is associated with an individual with social trust and who talks with his friends about politics, even in Germany and Norway, whereas institutional participation is always linked with closeness to a political party or to the level of associative activity.

The emergence of non-institutionalised forms of participation has often been interpreted as evidence of the deterioration of public engagement as a

⁵ Tarrow. *Power in movement: Social movements and contentious politics*. The research about the influence of Political Opportunity Structures on organizations has showed how we could explain some differences among organizations due to external conditions. The work of Morales about this issue shows a general overview of these differences among associations across Europe, *Joining political organizations: institutions, mobilisation and participation in western democracies*.

result of the individualistic spirit they were associated with (Crozier et al. 1975; Putnam 1996). However, according to our results, the attitudes that are normally associated with the civic spiral of participation seem to respond better to non-institutionalised forms of political engagement. It must be borne in mind that even in France and Spain, where the forms of participation are complementary, the variables that help explain institutional participation have no influence on the variables that help explain non-institutional participation and vice-versa. Therefore they do not seem to be simply two different ways of exercising political influence, but rather two different ways of understanding political engagement.

The thesis regarding the normalisation of protest in contemporary societies has significantly broadened the vision of these new forms of political engagement (Aelst and Walgrave 2001). Nevertheless, our study suggests that in Germany and Norway non-institutional forms of participation are still political expressions with a strong identity-related content. Something similar happens in France, although the further South we go, both forms of participation, also in France, are complementary for citizens, which means that both models of participation become in turn a repertoire of possibilities of action for all citizens.

Much has been written about the advantages of associational activity in the public life of any community (Putnam 1993; Deth 2001; Hirst 2002; Kwak et al. 2004). A priori this is not a point we can deny, considering the complementarity of both forms of participation in Spain and France. However, it does seem possible to contextualise the role attributed to associations in the light of the results of our study, which can help us clarify the phenomenon of participation, as well as valuing public efforts to increase democratisation through measures strongly tending to support associationalism. It is true that, associational activity has been an indicator of engagement in the life of a community and has often been understood as an indicator of citizen commitment to democratic values (Putnam 2000; Warren 2001; Deth 2001). However, we believe that democratic values cannot be explained only by reference to the associational world, which may even show ambiguous attitudes in this regard, when we consider a broad attitudinal context (exogenous variables) and its interrelation with non-institutional forms of participation.

The main problem is related with the importance attributed to associational activities as an explanatory variable of participation in general and, by extension, as a reflection of the democratic political context (Putnam 2000; Warren 2001). The model proposed shows that associational activity cannot explain the participation phenomenon as a whole and, therefore, participation is not globally subsumed in the associational world. If social trust is important from

the point of view of democracy and the way it works, it would seem reasonable to think about forms of democracy linked to a less institutionalised participation. In this regard we could question the equation which has often linked democratic health with associational vigour, as pointed out by Delhey and Newton (2002), inverting this relationship. If we consider social trust, sociability or conversation about politics, we can consider that the civic values of democracy (the ability to put oneself in others' shoes, to dialogue and to argue, as well as to participate with other different people) find more support in non-institutionalised individual participation. This hypothesis is not new; in a study on social trust in the US, the authors came to the conclusion that the most one could expect from associations was a particularised trust, generating values that are very different from those normally associated with a civic democratic culture –strong and exclusive links within the association; weak links and distrust towards the outside– (Uslaner and Conley 2003).

Our study shows an evolution in non-institutional forms of participation over time that is difficult to ignore. We have gone from considering them to be expressions bordering illegality (Crozier et al. 1975) to taking them as normalised tools for citizens (Aelst and Walgrave 2001). We can now start to consider them from the point of view of the implications they have for an individual interested in exercising political influence. In some ways our study helps us see that for individuals the two forms of participation may be two different forms of political engagement.

Questioning the social spiral deriving from participation has flared up the debate regarding the place it occupies in contemporary societies. It has also had a direct consequence on the deliberative shift in political theory, by questioning it. As Mutz (2006) says, the qualities of deliberation rest on trust, the ability to listen and accept differences, elements that were traditionally associated with the world of participation. When these attitudes are not found, especially among the people who tend to participate, the grounds for deliberation as a political procedure disappear. This questioning has reached the very meaning of participation, it being understood that if those who participate do not have the civic values expected of them, a policy based on citizen engagement and dialogue with citizens could also lose grounds for justification (Hibbing and Theiss-Morse 2002).

It does not seem possible to deny the evidence that many studies have pointed to regarding the political attitudes associated with institutionalised participation. But we can question openly the fact that the whole participation phenomenon is equated with that type of participation. There are many citizens who do not participate in associations but that does not mean they do not par-

ticipate, and when they do, they do not always have the same attitudinal motivations as those linked to the associational world. Perhaps for this reason it would be interesting to think of other forms of institutional political engagement not directly dependent on associational activity. If Mutz finds that individuals who do not participate in associations are more inclined to accept a deliberative context, it might be positive to offer new mechanisms of participation that allow these individuals to engage politically without having to become a member of an organisation.

Today there are many participation procedures that embrace a type of political engagement that is closer to non-institutional forms of participation than institutional forms (Smith 2009). Participatory budgeting, citizen juries, deliberative pools are examples of this. They are all based on individual participation, they all introduce deliberative procedures and none of them require participants to become a member of any association. It is illustrative that Spain is the European country where participatory budgeting has been most developed, whereas in Northern Europe the experiences of this are still marginal (Sintomer, Herberzg and Röcke 2008). The differences we have pointed out show that through these forms of institutional participation it would be possible to favour a political engagement closer to the civic spirit associated with democracy.

If we accept the hypothesis that associations are not 'democracy schools' as Meer and Ingen pointed out (Meer and Ingen 2009), the results of our study cannot be deemed odd either, in that they suggest that it is those individuals who already have those values who are most inclined to participate in non-institutional channels. This could also be explained on the basis of structural changes in contemporary societies, which would have favoured the development of a more horizontal socialisation, based on the autonomy of individuals, where these can hold open discussions about the goals of institutional politics and set themselves apart with regard to their achievements and institutional direction (Offe 2006).

Research on the organisation of associations points to a tendency of these associations to adopt hierarchical organisations and structures lacking a connection with their environment (Maloney and Robteutscher 2007). It might be suggested that the associative structure and the role played in it by the individual is not significant from the point of view of the individual's civic attitudes (Meer and Ingen 2009). However, it is illustrative to point out that individuals who tend to participate in non-institutional ways, as has been shown in this study, tend to talk of politics regularly and to be open to their environment (social trust, sociability), as opposed to associated individuals.

Unlike participation through associations, protest forms offer a range of far less expensive possibilities of political engagement. This has surely been a factor behind their normalisation, which has also meant that it is no longer necessary to be a member of an organisation to have influence or to be active politically. To do it through these means also guarantees autonomy and control as regards the degree of support, but also a feeling of engaging in a specific action whose results depend on others, which makes it necessary to become part of a deliberative medium.

In short, our study shows that institutionalised participation is not only a different way of participating, but also a different form of political engagement for citizens, which can have a significant impact on the way of understanding politics and democracy in contemporary societies. From this point of view, the question regarding participation we posed at the start of this paper brings about a range of new possibilities of political engagement of citizens in political issues. Perhaps the problem of disinterest is a result of an institutional politics that is too much geared towards associations. What would happen if the administration opened up to forms of participation closer to the spirit of non-institutional forms of participation? This question opens up another discussion and points to the need for further research regarding political engagement in contemporary societies based on different forms of participation.

REFERENCES

- Aelst, Peter van and Stefaan Walgrave, S. (2001). "Who is that (wo)man in the street. From the normalization of protest to normalization of protester." *European Journal of Political Research* 39: 461-486
- Arzheimer, Kai and Elisabeth Carter. (2006). "Political opportunity structures and right-wing extremist party success." *European Journal of Political Research* 45: 419-443.
- Barnes, Samuel H and Max Kaase (eds). (1979). *Political Action. Mass Participation in Five Western Countries*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Bryan, Frank. (2004). *Real Democracy: The New England Town Meeting and How It Works*. Chicago: University Chicago Press.
- Chandler, Jim A. (2000). *Comparative Public Administration*. New York: Routledge
- Cohen, Jean L. and Andrew Arato. (1992). *Civil Society and Political Theory*. Cambridge: MIT Press
- Council of Europe Committee of Ministers. (2001). Recommendation Rec (2001) 19: "Participation of citizens in local public life" (www.coe.int)
- Crozier, Michel, Samuel P. Huntington and Joji Watanuki. (1975). *The crisis of democracy*. New York: New York University Press.
- Dalton, Russell J. (1999). "Political support in advanced industrial democracies" in *Critical citizens: global support for democratic governance*, edited by Pippa Norris. Oxford: Oxford University Press.

- Delhey, Jan and Kenneth Newton. (2002). *Who trusts? The origin of social trust in seven nations*. Berlin: WZB Publications.
- Deth, Jan van. (2001). "The Proof of the pudding: social capital, democracy and citizenship". *Paper prepared for EURESCO Conference on "Social capital: Interdisciplinary perspectives"*. Exeter, UK, 15-20 September 2001.
- Deth, Jan van. (2006). "Democracy and involvement: the benevolent aspects of social participation" in *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*, edited by Torcal y Montero, 101-129. London: Routledge.
- Deth, Jan van y Elff, M. (2004). "Politicisation, economic development and political interest in Europe". *European Journal of Political Research* 43: 477-508.
- Eliasoph, Nina. (2001). *Avoiding Politics: How Americans Produce Apathy in Everyday Life*. Cambridge: CUP
- Gamson, William. (1990). *The strategy of social protest*. California: Wadsworth.
- Habermas, Jurgen. (1996). *Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy*. Cambridge: MIT Press.
- Hibbing, John R. and Elisabeth Theiss-Morse. (2002). *Stealth Democracy*. Cambridge: CUP
- Hirst, Paul. (2002). "Renewing Democracy through Associations". *Political Quarterly* 73(4): 409-422.
- Jordan, Grant and William Maloney. (1997). *The Protest Business? Mobilizing Campaign Groups*. London: Paperback.
- Jöreskog, Karl G. and Dag Sörbom (1989). *Lisrel 7: A guide to the program and applications*. Chicago: SPSS.
- Kitschelt, Herbert. (1986). "Political opportunity structures and political protest: Anti-nuclear movements in four democracies". *British Journal of Political Science* 16: 57-85
- Kline, Rex B. (1998). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: Guilford Press.
- Kwak, Nojin, Dhavan V. Shah. and R. Lance Holbert. (2004). "Connecting, trusting and participating: the direct and interactive effects of social associations". *Political Research Quarterly* 57 (4): 643-652.
- Kwon, Hyeong-ki. (2004). "Associations, civic norms and democracy: revisiting the italian case". *Theory and Society* 33: 135-166.
- Lichterman, Paul R. (2006). "Social capital or group style? Rescuing Tocqueville's insights on civic engagement". *Theory and Society* 35: 529-563.
- Maloney, William and Sigrid RoBteutscher, eds. (2007). *Social capital and associations in European democracies: a comparative analysis*. London: Routledge
- Meer, TOM van der and Erik van Ingen. (2009). "Schools of Democracy? Disentangling the relationship between civic participation and political action in 17 European countries". *European Journal of Political Research* 48: 281-308
- Micheletti, Michel, Andreas Follesdal and Dietlind Stolle. (2004). *Politics, products and markets. Exploring political consumerism past and present*. New Jersey: Transaction Publishers.

- Morales, Laura. (2009). *Joining political organizations: institutions, mobilisation and participation in western democracies*. Colchester: ECPR Press
- Mutz, Diana. (2006). *Hearing the other side: deliberative versus participatory democracy*. New York: CUP.
- Newton, Kenneth. (2006). "Institutional confidence and social trust: aggregate and individual relations" in *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*, edited by Torcal y Montero, 81-100. London: Routledge.
- Newton, Kenneth and Pippa Norris (2000). "Confidence in public institutions: faith, culture or performance" in *Disaffected democracies: what's troubling the trilateral countries*, edited by Pharr, S.J. and Putnam, R.D. Princeton: Princeton University Press.
- Norris, Pippa. (1999). "Conclusions: the growth of critical citizens and its consequences" in *Critical citizens: global support for democratic governance*, edited by Pippa Norris. Oxford: Oxford University Press.
- Norris, Pippa. (2001). "Making democracies work: social capital and civic engagement in 47 societies". *Paper prepared for EURESCO Conference "Social capital: interdisciplinary perspectives"*. Exeter, UK, 15-20 September 2001.
- Norris, Pippa; Stefaan Walgrave and Peter van Aelst. (2006). "Does protest signify disaffection? Demonstrators in a postindustrial democracy" in *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*, edited by Torcal y Montero, 279-307. London: Routledge.
- OECD. (2001). *Citizens as partners. Information, consultation and public participation in policy-making*. Paris: OCDE.
- Offe, Claus. (1985). "New Social Movements: Challenging the Boundaries of Institutional Politics". *Social Research* 52(4): 817-867
- Offe, Claus. (2006). "Political disaffection as an outcome of institutional practices? Some post-Tocquevillian speculations" in *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*, edited by Torcal y Montero, 23-45. London: Routledge.
- Porta, della Donatella and Mario Diani. (1999). *Social movements: an introduction*. Oxford: Blackwell.
- Putnam, Robert. (1993). *Making democracy works*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert. (1996). "The strange disappearance of civic America", *American Prospect* 24: 34-48.
- Putnam, Robert. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Schlozman, Kay Lehman; Sidney Verba and Henry E. Brady. (1995). "Participation's not a paradox: the view from American activists". *British Journal of Political Science* 25: 1-36.
- Sintomer, Yves; Carsten Herberz and Anja Röcke. (2008). *Démocratie participative et modernisation des services publics*. Paris : La Découverte.

- Smith, Graham. (2009). *Democratic Innovations: designing institutions for citizen participation*. Cambridge: CUP.
- Tarrow, Sidney. (1998). *Power in movement: Social movements and contentious politics*. Cambridge: CUP.
- Theiss-Morse, Elisabeth and Hibbing, John R. (2005). "Citizenship and civic engagement". *Annual Review of Political Sciences* 8: 227-49
- Torcal, Mariano and Ignacio Lago. (2006). "Political participation, information and accountability: some consequences of political disaffection in new democracies" in *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*, edited by Torcal y Montero, 308-331. London: Routledge.
- Torcal, Mariano and Juan Ramón Montero, eds. (2006). *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*. London: Routledge.
- Uslaner, Eric. (2004). "Bowling almost alone: political participation in a new democracy". *ECPR Joint Sessions of Workshops, Emerging Repertoires of Political Action: Toward a Systematic Study of Postconventional Forms of Participation*, Uppsala, Sweden, April 13-18.
- Uslaner, Eric and Richard Conley. (2003). "Civic engagement and particularized trust". *American Political Research*. 31(10): 1-31.
- Uslaner, Eric and Paul Dekker. (2001). "The "social" in social capital" in *Social capital and participation in everyday life*, edited by P. Dekker and E. Uslaner. London: Routledge.
- Warren, Mark. (2001). *Democracy and association*. Princeton: Princeton University Press.
- Wollebaek, Dag and Per Selle. (2002). "Does participation in voluntary associations contribute to social capital? The impact of intensity, scope and type". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 31(1): 32-61.
- Wollmann, Hellmut, ed. (2003). *Evaluation in Public Sector Reform: concepts and practice in international perspective*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing

ERNESTO GANUZA FERNÁNDEZ es Científico Titular en el Instituto de Estudios Sociales Avanzados (del Consejo Superior de Investigaciones Científicas). Trabaja sobre temas relacionados a la Democracia, Sociedad Civil o los conflictos que surgen con los espacios políticos contemporáneos abiertos a la participación y la deliberación. Ha trabajado como consultor de diversos municipios en España en temas de participación, además de participar en varias investigaciones internacionales sobre participación política. Ha publicado diversos artículos y libros sobre estos problemas, recientemente "El círculo virtuoso de la democracia" (junto a Francisco Francés) y próximamente publicará "Democracy in Motion" (junto a Gianpaolo Baiocchi).

FRANCISCO JOSÉ FRANCÉS GARCÍA es premio extraordinario de doctorado en Sociología por la Universidad de Alicante, donde es profesor en el Departamento de Sociología II. Sus principales líneas de investigación se centran en la participación social, sociología política, migraciones, y juventud. Ha colaborado como investigador distintas instituciones nacionales e internacionales, y participado en más de una veintena de proyectos públicos. En materia de participación y es coautor de diversos libros y artículos en revistas internacionales y ha coordinado distintos procesos comunitarios vinculados a este ámbito.

Recibido: 14/04/2015

Aceptado: 26/06/2015

NORMAS EDITORIALES E INSTRUCCIONES PARA COLABORACIONES

A continuación se ofrece un resumen de las normas editoriales e instrucciones para colaboraciones. Se recomienda consultar la última versión disponible en la dirección web.ua.es/revista-obets

Instrucciones para el envío de originales



1. *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* tiene como objetivo la difusión de estudios de naturaleza académica que permitan un mejor conocimiento de la sociedad contemporánea. En este sentido está abierta a la publicación de resultados de investigación empírica, metodológica o teórica de ámbito nacional e internacional, en un amplio abanico de temas inscritos en el ámbito de la Sociología y Ciencias Sociales, como estudios de opinión pública, metodología, demografía, estructura y cambio social, ciencia política, teoría sociológica, antropología o psicología social. Se dará prioridad a trabajos que comuniquen resultados de investigaciones académicas originales y que observen la estructura IMRyDC+B (introducción, metodología, resultados y discusión, conclusiones, y bibliografía actualizada).
2. Los trabajos, que podrán estar escritos en español, inglés, portugués o valenciano/catalán deberán ser remitidos en formato digital, como archivo adjunto en formato .rtf o .doc a la dirección de correo electrónico: revistaobets@ua.es
3. Los meses de edición son julio y enero, y en cada edición se aceptan artículos que han sido positivamente evaluados al menos durante el mes anterior al de edición.
4. La extensión de los artículos que se remitan a la revista tendrán una extensión no superior a 25 páginas con el formato especificado en el punto 5. Las notas de investigación (informe de hallazgos, aportaciones, etc.) tendrán una extensión máxima de 15 páginas en dicho formato. Las reseñaciones o críticas de libro no pueden superar las 5 páginas con el formato especificado en el punto 5, y debe especificarse en ellas el autor, el título, la editorial, el lugar y la fecha de publicación de la obra reseñada, así como el nombre, los apellidos y la dirección de contacto del autor de la crítica. Sólo se aceptarán reseñaciones de libros publicados en los últimos 3 años.
5. Los trabajos se enviarán en el siguiente formato
 1. Tipo de letra Times New Roman, tamaño 12. Espacio sencillo, tamaño de página DIN A4.
 2. Los diferentes apartados irán en negrita, en mayúsculas sólo la primera letra y con el mismo tipo y tamaño de fuente que el cuerpo del texto.
 3. Los párrafos irán sangrados en la primera línea.
 4. Las palabras en idioma diferente al original del trabajo deben ir en cursiva.
 5. Las citas textuales deben ir entrecorilladas cuando sean inferiores a tres líneas. Si tienen más de 3 líneas irán sin entrecorillar y sangradas por el margen izquierdo, indicando en todo caso entre paréntesis el apellido del autor o autores del texto, el año de publicación y la página. Por ejemplo: (Ramírez, 2009: 10). Si hay más de dos autores pero menos de seis, se citarán todos ellos la primera vez y las veces siguientes se usará la expresión “et al.”. Si son más de seis autores, se usará “et al.” desde la primera mención.

6. Para la bibliografía, al final del trabajo, deberá utilizarse el estilo APA (American Psychological Association). A continuación se ofrecen algunos ejemplos de formato:

Libros y capítulos:

Anwar, M. (1979). *The Myth of Return: Pakistanis in Great Britain*. London: Heinemann.

Esser, H. (2003). "What substance is there to the term 'Leitkultur'?" En R. Cuperus, K. A. Duffek y J. Kandel (Eds.), *The challenge of diversity. European social democracy facing migration, integration and multiculturalism*. Innsbrück/Vienna: Studienverlag, 47-58.

Revistas:

Berry, J. W. (1970). "Marginality, stress, and ethnic identification in an acculturated Aboriginal community". *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1, 17-22.

Para **documentos online**, debe indicarse la fecha de consulta.

Cuando se incluyan varias referencias de un mismo autor/a, es necesario indicar el nombre del autor en cada título y no usar guiones/ rayas.

7. Las imágenes y diagramas se incluirán en el texto. En función de la resolución y calidad de dichas imágenes, la redacción puede solicitar el envío posterior de los archivos de imagen originales como condición para su publicación.
6. Los artículos han de ser inéditos. Dicha condición **debe indicarse en el envío** (formato disponible en la web de la revista).
7. Las propuestas de contribuciones enviadas a la revista OBETS no pueden ser enviadas simultáneamente a ninguna otra publicación.
8. Todo original se somete al arbitraje por pares académicos. Con la finalidad de garantizar la imparcialidad en la selección de los artículos para publicar, **se observa el anonimato tanto de autores como de evaluadores**. Para proteger este anonimato, se respetará el siguiente formato en los trabajos enviados:
 1. Una primera página en la que constará, únicamente, el título (en mayúsculas la primera letra y el resto en minúsculas), el nombre y apellidos de los autores, el centro de trabajo, dirección postal y correo electrónico, y teléfono y fax en su caso.
 2. Una segunda página que contenga, nuevamente, el título, un resumen de no más de 100 palabras, y entre 4 y 8 palabras clave, separadas por punto y coma. Tanto el título como el resumen y las palabras clave deben aparecer en la lengua del trabajo y en inglés.
 3. El texto del trabajo en la página tercera y siguientes.

Proceso de selección de originales

1. Las obras recibidas pasarán por el siguiente proceso en el que cada paso requiere la superación del anterior:
 1. Notificación de **acuse de recibo**.
 2. **Clasificación temática** del artículo (UNESCO). Al menos dos miembros del Consejo Editorial comprobarán que el trabajo cumpla los estándares editoria-

- les de un texto académico en el ámbito temático de la revista. Si hay al menos una valoración positiva, el trabajo pasará a la siguiente fase, y en caso contrario será notificado de manera justificada a los autores.
3. Revisión de **aspectos formales y estilos**, con notificación y devolución al autor en caso de existir errores.
 4. Comprobación de la anonimización del artículo.
 5. Revisión por dos personas **evaluadoras externas**, de acuerdo con criterios de calidad científica¹. En caso necesario por juicio dispar el equipo editorial solicita la contribución de un tercer evaluador/a. El formulario de evaluación está disponible en la web de la revista e incluye:
 1. Evaluación de la originalidad y contribución científica.
 2. Evaluación de la claridad y coherencia de objetivos, hipótesis, metodologías y conclusiones del trabajo.
 3. Evaluación de la pertinencia y actualización de la bibliografía.
 4. Evaluación de los aspectos formales (redacción, citas, organización del texto, tablas, gráficos, etc.).
 5. Recomendación final sobre el trabajo y, en su caso, sugerencias de modificación o razones para no publicación.
 6. Envío al autor del informe de revisión con la decisión correspondiente (aceptación, aceptación pendiente de rectificaciones, rechazo) de forma motivada en un plazo máximo de 6 meses desde la recepción del artículo.
2. En el caso de que un artículo sea aceptado para su publicación, se solicitará al autor/a la firma de un documento de cesión de derechos a fin de que sea publicado en la revista bajo licencia Creative Commons Reconocimiento 3.0 España (CC BY 3.0). De igual modo, las pruebas de imprenta serán enviadas al autor/a en formato PDF cuando estén disponibles y deberán ser devueltas a la secretaría de la revista en el plazo máximo de una semana, con las oportunas correcciones.
 3. El proceso de evaluación suele tomar unos 4-6 meses. Al tratarse de una revista semestral, una vez aceptado un artículo la publicación final puede llevar por lo general hasta 6 meses más.
 4. Para cualquier duda o aclaración, puede llamarse al teléfono 965909615 (M^a Carmen Albert), de 10 h a 14 h, de lunes a viernes, o bien mandar un correo electrónico a la siguiente dirección: revistaobets@ua.es

Principios éticos de publicación

La publicación de artículos en una revista con revisión por pares es un reflejo directo de la calidad del trabajo de sus autores, y del compromiso y cualificación de los investigadores que actúan como revisores. Por ello *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* es una publicación comprometida con los principios éticos de la actividad científica en los siguientes términos:

¹ Centro de Información y Documentación Científica (CINDOC) CSIC. Madrid, 2001.

1. Publicación y autoría

Todos los artículos deben incluir un listado de referencias, así como indicar si han recibido apoyo económico. Los trabajos deben estar libres de plagio o fraude científico, cuyos supuestos² se enumeran de manera no exhaustiva a continuación:

- Plagio: copia literal sin entrecomillar y citar la fuente; copia sustancial (materiales de investigación, procesos, tablas...); parafrasear o reproducir ideas sin citar la fuente y/o cambiando el significado original; reutilizar y enviar textos propios ya publicados sin indicar la fuente y el parafraseo abusivo incluso citando la fuente.
- Fraude científico: no reconocimiento de todos los investigadores/as participantes en la elaboración del trabajo, el envío simultáneo a varias publicaciones, la división de un trabajo en partes diferentes que comparten las mismas hipótesis, población y métodos, así como la utilización de datos falsos o no probados. Finalmente, los autores/as deben declarar a la revista los potenciales conflictos de interés cuando envían un trabajo.

2. Responsabilidad de los autores

- El envío de trabajos a OBETS supone la lectura y aceptación de las normas editoriales y de publicación de la revista, incluida la participación en un proceso anónimo de evaluación por pares.
- Todos los autores que firman un trabajo deben haber contribuido de manera significativa a su elaboración y deben estar de acuerdo con el resultado final y con el envío del trabajo para su evaluación.
- Los trabajos deben reconocer a todos los autores que han participado en su elaboración.
- Los datos utilizados en el artículo deben ser reales y auténticos.
- Los autores asumen la obligación de corregir y/o retractarse ante posibles errores detectados posteriormente.
- Los artículos han de ser inéditos y no pueden ser enviados simultáneamente a ninguna otra publicación.

3. Proceso de revisión

Todos los artículos enviados a la revista se someten a un proceso de revisión por pares con las siguientes características:

- La selección de los revisores se realiza en función de normas y principios previos basados tanto en su cualificación como en la calidad de su producción científica.
- El proceso de revisión será totalmente anónimo tanto para los autores como para los revisores. Los artículos y sus revisiones serán tratados confidencialmente.
- Los revisores consideran, entre sus criterios de evaluación, el respeto a los principios éticos esenciales en la investigación científica.
- Los juicios expresados en las revisiones deben ser objetivos.
- Tanto autores como revisores deben revelar las relaciones y fuentes de financiación que puedan generar potenciales conflictos de intereses.

² Fuente: <http://www.ethics.elsevier.com/>

4. Responsabilidades de los editores

- El equipo editorial tiene la responsabilidad y autoridad para aceptar o rechazar un artículo basándose en las revisiones.
- El equipo editorial revelará en su caso las relaciones o fuentes de financiación que puedan ser potencialmente consideradas como conflictos de intereses respecto a los artículos que rechaza o acepta.
- Sólo se aceptarán los artículos en los que existe una evidencia cierta sobre el cumplimiento de las normas editoriales
- El Consejo de Redacción de *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* se reserva el derecho de retirar cualquier trabajo recibido, aceptado o ya publicado en caso de constatare plagio, falsificación o publicación duplicada, así como los diversos supuestos de fraude científico anteriormente enumerados. Del mismo modo, promoverá la publicación de correcciones o retractaciones frente a errores detectados.
- El equipo editorial se compromete a preservar el anonimato de los revisores de manera que nunca puedan asociarse con los artículos revisados.

5. Cuestiones éticas de publicación

El equipo editorial se compromete a:

- Vigilar y preservar los principios éticos de publicación
- Mantener la integridad del expediente académico
- Evitar la publicación de material plagiado o elaborado de manera fraudulenta
- Estar abierto a la publicación de correcciones, clarificaciones, retractaciones y disculpas siempre que sea necesario
- Ofrecer apoyo en el proceso de retractación de artículos
- Realizar todas las acciones necesarias para cumplir los estándares de compromiso intelectual y ético

Aviso legal

A efectos de lo estipulado en los artículos 138-143 de la Ley de Propiedad Intelectual, la publicación de un trabajo que atente contra dichos derechos será responsabilidad del autor/a. El equipo editorial de *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* no se hace responsable, en ningún caso, de la credibilidad y autenticidad de los trabajos. Del mismo modo, las opiniones y hechos expresados en cada artículo son de exclusiva responsabilidad de sus autores/as y *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* no se identifica necesariamente con ellos.

EDITORIAL STANDARDS AND INSTRUCTIONS FOR CONTRIBUTORS

Summary of guidelines for submitting manuscripts. Please check the latest version in <http://web.ua.es/en/revista-obets>



Guidelines for submitting manuscripts

1. The journal *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* (*OBETS. Journal of Social Sciences*) aims at the dissemination of academic nature studies that allow a better understanding of contemporary society. In this sense it is open to the publication of results of empirical, methodological or theoretical research at national and international level, in a wide range of subjects enrolled in the field of sociology and social sciences, as public opinion surveys, methodology, demographics, structure and social change, political science, sociological theory, anthropology or social psychology. Priority will be given to works that communicate results of original academic research and to use the IMR&DC+B structure (introduction, methods, results and discussion, conclusions, and updated bibliography).
2. Papers may be written in English, Italian, Portuguese, Spanish or Valencian/Catalan. They must be submitted in digital format as an attachment, in .Rtf or .Doc format to the email address: revistaobets@ua.es
3. The months of editing are July and January. For each edition are accepted only articles that have been positively evaluated at least during the month prior to the edit month.
4. The length of papers should not exceed 25 pages using the layout specified in point 5. The research notes (report on findings, contributions, etc.) should not exceed 15 pages in this layout. The book reviews cannot exceed 5 pages using the layout specified in point 5, and should include the author, title, publisher, place and date of publication of the book. The full name and address of Contact of the author of the critique must also be included. We only accept reviews of books published in the last 3 years.
5. The works will be sent in the following format
 1. Font Times New Roman, font size 12. Single space, page size A4.
 2. Section headers in bold. Capitalize only the first letter, and with the same type and font size that the text body.
 3. Paragraphs indented on the first line.
 4. The words in a language other than the original work in italics.
 5. Textual citations must be quoted if they are less than three lines. If you have more than three lines shall be indented by the left margin without quotation marks. In any case, indicate in parentheses the surname of the author or authors of the text, the year of publication and page. For example: (Ramírez, 2009: 10). If there are more than two authors but less than six, all of them will be cited the first time and the time following use the expression "et al.". If more than six authors, use "et al." from the first mention.

6. The bibliography at the end of the work shall use APA style (American Psychological Association). Please find below some examples of format:

Books and chapters:

Anwar, M. (1979). *The Myth of Return: Pakistanis in Great Britain*. London: Heinemann.

Esser, H. (2003). "What Is There Substance to the term 'Leitkultur'?" In R. Cuperus, KA Duffek and J. Kandel (Eds.), *The challenge of diversity. European Social Democracy Facing Migration, integration and multiculturalism*. Innsbruck / Vienna: Studienverlag, 47-58.

Journals:

Berry, J. W. (1970). "Marginality, stress, and ethnic identification in an acculturated Aboriginal community". *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1, 17-22.

For **documents online**, you must indicate the accessed date.

When several references of a same author are included, it is necessary to indicate the name of the author in each title instead of using hyphens/dashes.

7. Pictures and diagrams should be included in the text. Depending on the resolution and quality of the images, the Journal can ask for the original image files as a condition for the publication.
6. Articles must be unpublished. **That condition should be declared in the sending** (template available on the website of the journal)
7. Proposals for contributions sent to the OBETS journal may not be sent simultaneously to any other publication.
8. All original is submitted to arbitration by academic peers. In order to ensure impartiality in the selection of articles to publish, the journal **observes the anonymity of authors and evaluators**. To protect the anonymity, please respect the following format in contributions:
 1. A first page that contain only the title (capitalize the first letter and the rest in lower case), the name of the authors, the workplace, and email address, telephone and fax.
 2. A second page containing, again, the title (but not the name of author/s), an abstract of no more than 100 words, and between 4 and 8 keywords, separated by semi-coma. Title, abstract and keywords should appear in the original language and in English.
 3. The text of the work will follow in the third and following pages.

Selection process of manuscripts

1. The works received will go through the following process in which each step requires overcoming previous
 1. **Acknowledgement** Notice
 2. **Subject classification** of the article (UNESCO). At least two members of the Editorial Board will check the compliance of the article with editorial standards of an academic text in the subject area of the journal. If there is at

- least a positive assessment, the article proceeds to the next phase; otherwise it will be justifiably notified to authors.
3. Review of **formal aspects** and styles, with notice and return to the author in case of errors.
 4. Verification of the **anonymization** of the article
 5. Review by two **external evaluators**, according to scientific quality criteria¹.
The evaluation form (available on the website of the journal) includes:
 1. Evaluation of the originality and scientific contribution.
 2. Evaluation of the clarity and consistency of objectives, hypothesis, methodologies and conclusions.
 3. Evaluation of the adequacy and updating of the bibliography.
 4. Evaluation of the formal aspects (writing style, quotes, text organization, Tables, graphics, etc).
 5. Final recommendation on the work and, where appropriate, suggestions for change or reasons for non-publication.
 6. The author(s) will be **notified** with the relevant decision (acceptance, acceptance pending revisions, reject) on a reasoned way within a maximum period of 6 months.
2. When an article is accepted for publication, the author will be asked to sign a transfer of rights document in order to allow the journal to publish the article under a Creative Commons Attribution 3.0 Spain license (CC BY 3.0). Similarly, proofs will be sent to the author in PDF format when they are available and they must be returned to the secretariat of the journal within one week, with appropriate corrections.
 3. The evaluation process is expected to last about 4-6 months. Since *Obets Journal* is semmianual, the final publication of the article once accepted usually can take up to 6 more months.
 4. For any questions or doubts, please send an email to the following address: revistaobets@ua.es

Publication ethics and malpractice statement

The publication of articles in a peer-review journal is a direct reflection of the quality of the work of their authors, and the commitment and qualifications of the researchers who act as reviewers. Therefore *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* is a publication committed to the ethical principles of scientific activity in the following terms:

1. Publication and authorship

All manuscripts must include a list of references, and indicate whether they have received financial support. Works must be free of plagiarism or scientific fraud. Illustrative cases² of plagiarism and scientific fraud can be consulted in a non-exhaustive list below:

¹ Centre for Scientific Information and Documentation (CINDOC) CSIC. Madrid, 2001.

² Source: <http://www.ethics.elsevier.com/>

- Plagiarism: literal copy without quoting and referencing the source; substantial copying (research materials, processes, tables...); paraphrasing or reproducing ideas without citing the source and/or changing the original meaning; text-recycling (reusing a published own text) without indicating the source, and abusive paraphrasing even quoting the source.
- Scientific fraud: no recognition of all the participating researchers in the study, simultaneous submission to several publications, the division of a work in different parts ('slices') that share the same hypotheses, population and methods, as well as the use of false or unproven data. Finally, the authors should disclose potential conflicts of interest to the journal when a manuscript is sent.

2. Responsibility of the authors

- The manuscripts submission to OBETS involves reading and acceptance of the journal publishing guidelines, including participation in an anonymous peer-review process.
- All authors signing a work must have contributed significantly to its development and must agree both with the end result and with the manuscript submission for evaluation.
- Manuscripts must acknowledge all authors who have participated in their elaboration.
- Data used in the article must be real and authentic
- The authors assume the obligation to retract/correct when possible errors are later detected.
- Articles must be original and cannot be sent simultaneously to any other publication.

3 Review Process

All articles submitted to the journal are subjected to a peer review process with the following characteristics:

- The selection of reviewers is done according to rules and principles based on both their qualification and the quality of their scientific production.
- The review process will be totally anonymous both for authors and for reviewers. Manuscripts and reviews will be treated confidentially.
- Reviewers will take into account for their evaluation criteria the respect for the ethical principles that are essential in scientific research.
- The judgments expressed in the reviews should be objective.
- Authors and reviewers should disclose all relationships and funding sources that could generate potential conflicts of interest.

4. Responsibilities of Editors

- The editorial board has the responsibility and authority to accept or reject a manuscript based on the peer reviews.
- The editorial board will reveal any relationships or funding sources that could potentially be considered conflicts of interest regarding the rejection or the acceptance of manuscripts.
- The journal only accepts manuscripts when reasonably certain of compliance with editorial standards.

- The Editorial Team reserves the right to remove any received, accepted or already published work where plagiarism, falsification, duplicate publication or scientific fraud is found. Similarly, it will encourage the publication of retractions or corrections to errors detected.
- The editorial team is committed to preserve the anonymity of the reviewers so that they can never be associated with the reviewed manuscripts.

5. Publishing ethical Issues

The editorial board is committed to:

- Monitoring and maintaining the publishing ethics
- Maintaining the integrity of the academic record
- Avoid publishing plagiarized or fraudulently prepared material
- Be willing to publish corrections, clarifications, retractions and apologies when needed
- Provide support in the process of retracting articles
- Perform all actions required to meet the standards of intellectual and ethical commitment

Disclaimer

Regarding the provisions in articles 138-143 of the Spanish Law on Intellectual Property, the publication of a work prejudicial to those rights shall be the responsibility of the author. The editorial team of *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* is not responsible, in any case, for the credibility and authenticity of the works. In the same way, the opinions and facts expressed in each article are the sole responsibility of the authors and *OBETS. Revista de Ciencias Sociales* does not necessarily agree with them.

