

Sevilla, 12 y 13 de noviembre de 2009

PONENCIA

Renta Básica, Política de Rentas e Incentivos Laborales

Jose Antonio Noguera
Universidad Autónoma de Barcelona



Centro de Estudios Andaluces
CONSEJERÍA DE LA PRESIDENCIA

Percepciones de justicia y conducta laboral: reflexiones sobre la viabilidad de una Renta Básica

José A. Noguera
Departamento de Sociología
GSADI (Grupo de Sociología Analítica y Diseño Institucional)
Universidad Autónoma de Barcelona
jose.noguera@uab.cat

Introducción

La viabilidad de una Renta Básica (RB) en una sociedad democrática avanzada dependerá, en buena medida, de si es percibida como una medida justa por una mayoría apreciable de los votantes (o, al menos, no es rechazada por ellos como algo patentemente injusto). Las percepciones de justicia social, aunque sin duda no sean el único factor relevante, son importantes a la hora de explicar la introducción y posterior mantenimiento de algunas de las reformas sociales y políticas más importantes en la historia de las sociedades democráticas: la relativa robustez de instituciones como el sufragio universal o el Estado del bienestar no puede entenderse sin esas percepciones.

La aprobación e implementación de una RB constituiría, qué duda cabe, un cambio o reforma profunda de algunos de los principales rasgos de las políticas de protección social actuales. Se han vertido ríos de tinta y se han propuesto sofisticados análisis filosófico-políticos para justificar normativamente la justicia de dicha propuesta. Y, sin embargo, queda en buena medida por explorar la pregunta empírica sobre sus potenciales de aceptación social desde el punto de vista de las percepciones de justicia distributiva. Esto constituye una laguna notable en el conocimiento que sería razonable reunir por parte de los partidarios de la medida.

Particularmente, una de las cuestiones sobre las que más se ha especulado en el debate normativo y teórico sobre la RB es la de cómo afectaría su introducción a los incentivos laborales y a la conducta laboral. Es cierto que el efecto de las prestaciones monetarias sobre los incentivos laborales de los individuos es discutido para cualquier tipo de prestación, pero la incondicionalidad de la RB hace la cuestión si cabe más

perentoria. La discusión en la teoría normativa sobre la explotación y el parasitismo a los que la RB podría dar lugar ha sido muy prolija, pero no así la literatura científico-social sobre cómo determinar en qué medida ciertos escenarios catastrofistas de abandono masivo de los puestos de trabajo son o no plausibles. En todo caso, y más allá del efecto real que una RB pudiese generar en este sentido, la importancia de las percepciones sociales sobre el posible “parasitismo” a que la RB pudiese dar lugar no puede ser ignorada cuando se trata de analizar la viabilidad social de la misma.

En esta intervención intentaré aportar algunas reflexiones y algunos elementos de juicio no meramente especulativos sobre esta cuestión. En primer lugar, discutiré algunos efectos contraproducentes de las políticas de activación laboral asociadas a ciertas prestaciones, como las rentas mínimas de inserción, que en teoría deberían proporcionar incentivos para la actividad laboral. En segundo lugar, distinguiré varios tipos de viabilidad que una propuesta como la RB puede buscar, y algunos ejemplos de condiciones que cada tipo de viabilidad puede requerir. En tercer lugar me centraré en la cuestión de la viabilidad social o conductual de una RB, y especialmente en su efecto sobre la conducta laboral, comentando algunos resultados de un modelo de simulación multi-agente aún en desarrollo. Por último, concluiré con algunas reflexiones sobre qué estrategias de implantación parecen más aconsejables a la vista de lo anterior, y sobre algunas falacias que sería conveniente evitar en la discusión al respecto.

1. Problemas del *workfare* y de la “inserción laboral” como recetas generales

Puede decirse que en la última década se ha cobrado una cierta conciencia de la contradicción existente en la visión tradicional de los incentivos asociados a las prestaciones monetarias: por un lado, dichas prestaciones se consideraban como un desincentivo para la búsqueda y aceptación de un empleo, pero, al mismo tiempo, su cobro era incompatible con la percepción de un salario. Ello activaba la archiconocida “trampa del desempleo”: cuando los salarios son bajos, no existe un incentivo suficiente para aceptar un empleo si se está cobrando una prestación, dado que la tasa impositiva efectiva sobre la renta será del 100% (por cada euro ganado como salario se descontará un euro en la prestación).

Tres alternativas se han planteado en los últimos años para responder a este problema: 1) la abiertamente *workfarista*, que implementa sanciones más duras para los

beneficiarios con “bajo compromiso” laboral y endurece las condiciones para acceder a las prestaciones, incluyendo, en algunos programas, la realización directa de trabajo a cambio de la prestación (la idea, por supuesto, es eliminar la “trampa del desempleo” dificultando el cobro de prestaciones sin activación laboral directa o inminente); 2) la de los incentivos monetarios adicionales al salario, que, ya sea en forma de créditos fiscales, exenciones de las cotizaciones sociales, o escalas graduadas de retirada de la prestación (con tasas impositivas efectivas inferiores al 100%), permiten eliminar la “trampa del desempleo” para aquellos que acepten empleos hasta un cierto nivel salarial; 3) la de una prestación incondicional que, como la RB o un impuesto negativo sobre la renta, elimina dicha “trampa” proveyendo de seguridad económica a todos independientemente de su conducta laboral y nivel salarial: dado que la RB se añade al salario como una renta independiente (aunque sujeta a la imposición regular), el desincentivo desaparece.

Sin embargo, la práctica totalidad (exceptuando algún avance en los casos catalán y vasco) de los programas de rentas mínimas de inserción en España han ignorado por completo las dos últimas vías para centrarse en la primera, o bien para mantenerse en el diseño tradicional, con “trampa” incluida, y manteniendo como sacrosanta la condicionalidad de la prestación a una serie de medidas de “inserción laboral”. La investigación reciente sobre estos programas en España y otros países¹ muestra que las medidas de “activación” para los beneficiarios de las rentas mínimas tienen difícil justificación en el plano de la eficacia y la eficiencia. Hay muy poca evaluación realmente científica al respecto, pero la que existe, tanto en España como en otros países, no es demasiado optimista (aunque con excepciones). Los principales problemas que las medidas de activación e inserción afrontan, y que toda esta literatura referencia, son diversos:

- Hay barreras a la empleabilidad difícilmente superables: edad avanzada, cargas familiares, problemas de salud mental o de drogodependencia, etc.
- Efecto *crowding out*: en algunos programas se ha demostrado una correlación inversa entre la probabilidad de inserción y la aplicación de medidas de activación laboral, lo que parece indicar que en algunos casos las medidas pueden incluso ser contraproducentes, más que simplemente ineficaces. El

¹ Véase, como botón de muestra, Ayala y Rodríguez (2006, 2007); Moreira (2008).

mecanismo que explicaría esto es bien conocido en la sociología que estudia el cumplimiento de normas, y también en los estudios sobre política social desde Titmuss: tratar a la gente como incumplidores de entrada produce más incumplimiento, pues algunos de los que no incumplían pasar a resistirse a cumplir.

- Efecto *creaming*: en programas, como los españoles, donde la discrecionalidad administrativa en el seguimiento de los casos es alta, las oportunidades “realistas” de inserción laboral se reservan para aquellos beneficiarios que muestran un “mejor” perfil laboral y una mayor empleabilidad, con lo que se acaba ayudando más a quien menos lo necesita, con el objetivo de aumentar la tasa de éxito insertador del programa o de la unidad administrativa concreta.
- La baja tasa de éxito en la inserción laboral conduce a que el coste de los programas por persona insertada suela ser muy elevado.
- A menudo se presentan, en los informes estadísticos anuales, como “éxitos” del programa algunas salidas del mismo que no tienen que ver con la inserción laboral.
- La complejidad administrativa de los planes de inserción y su seguimiento y control sobrecarga a los trabajadores sociales e impide un tratamiento personalizado de cada caso.

Se necesita mucha más investigación empírica minuciosamente diseñada y controlada para entender todos los mecanismos que actúan en estos programas y explican sus resultados. Pero con la información de que disponemos en la actualidad, me atrevería a extraer la siguiente conclusión: la justificación real de las medidas de inserción laboral, y del condicionamiento de la prestación a su seguimiento, no es el objetivo, de improbable consecución, de insertar a los beneficiarios en el empleo. Su razón de ser última, y la razón de la resistencia a una prestación incondicional, tiene más que ver con la viabilidad social de los programas, tal y como es percibida por sus diseñadores e implementadores: socialmente “no se entendería” que los pobres y desempleados pudiesen recibir una prestación sin que se les exija nada a cambio; se trata, por tanto, de satisfacer ciertas percepciones de justicia distributiva y reciprocidad,



y de evitar la crítica fácil de que los programas de rentas mínimas favorecen la dependencia y el parasitismo.

Es importante señalar que el problema no son las medidas o planes de inserción en sí mismos, que sin duda resultan necesarios, y pueden ser exitosos en algunos casos; el problema es más bien la vinculación del cobro de la prestación al seguimiento de los mismos. La progresiva desvinculación de prestación y medidas de inserción, aunque siga sonando como anatema para los gestores y decisores de estos programas, no tendría muy probablemente sino efectos positivos: ahorraría recursos con los que incrementar la cobertura del programa; descargaría a los trabajadores sociales para poder concentrar sus esfuerzos en los casos realmente difíciles, sin la presión constante de la retirada de la prestación; disminuiría los efectos de estigmatización, *creaming* y *crowding out*; y, si hemos de juzgar por la evidencia disponible, la incidencia sobre la tasa de éxito en la inserción bien podría ser neutra o incluso positiva.

Que las rentas mínimas de inserción no funcionen todo lo bien que cabría esperar es un motivo para reformarlas en profundidad, pero no quiere decir que una RB sea necesariamente una solución socialmente viable. A buen seguro, eso dependerá de toda una serie de factores mucho más complejos.

2. Viabilidad de la RB: tipos y condiciones

Como he tratado de argumentar en otros lugares,² el concepto de “viabilidad” aplicado a reformas como la RB puede descomponerse teóricamente en cuatro dimensiones básicas:

- *Viabilidad político-estratégica*: en qué condiciones se podrá articular la propuesta dentro de la agenda política. Por ejemplo:
 - Que existan partidos políticos con capacidad decisoria y voluntad política de avanzar en la dirección de una RB.
 - Que la relación de fuerzas políticas permita su aprobación parlamentaria.
 - Que sea financiable y exista la percepción clara de que lo es.

² Noguera y De Wispelaere (2007), De Wispelaere y Noguera (2008).

- Que no exista conflicto de competencias entre CC.AA. y Administración Central en su aplicación y regulación.
- *Viabilidad social:* en qué condiciones podrá ser aceptada la propuesta (siquiera pasivamente) por una mayoría social suficiente. Por ejemplo:
 - Que no recorte derechos adquiridos, y muy especialmente los de las prestaciones contributivas y servicios en especie.
 - Que no requiera una subida notable de los tipos impositivos del IRPF y que el tipo efectivo se mantenga para la mayoría de los contribuyentes.
 - Que se active el *framing* de los derechos de ciudadanía, y no el de las prestaciones para los pobres.
 - Que se perciba como una medida que incrementa la justicia distributiva en vez de socavarla.
- *Viabilidad conductual:* en qué medida la reforma se podrá mantener de forma estable en el tiempo una vez implantada. Puede resultar clave, por ejemplo:
 - Que sus efectos de incentivo laboral sobrepasen a los de desincentivo y que no exista percepción social de “parasitismo” e injusticia al respecto.
 - Que la inspección fiscal a los autónomos y a la economía sumergida sea más efectiva.
 - Que los efectos sobre la erradicación de la pobreza y el aumento de la autonomía individual sean claros y visibles.
 - Que exista un criterio claro de ciudadanía y/o residencia legal continuada para poderla percibir.
- *Viabilidad institucional:* que existan condiciones favorables para articular e implementar la reforma institucionalmente a partir de los programas existentes. Por ejemplo:
 - Que no se presente como una gran revolución, sino como una reforma racionalizadora y progresista del sistema de bienestar social y redistribución de rentas.
 - Que su implantación sea progresiva, calendarizada, y el coste de cada fase sea cuantificado con realismo.

- Que se implemente al menos en parte en la forma de un tramo de impuesto negativo.
- Que las empresas colaboren en la notificación de altas y bajas de ingresos salariales (perfeccionar el actual sistema de comunicación de retenciones fiscales sería suficiente).

En la siguiente sección me voy a centrar en el tercer tipo de viabilidad (la conductual), y, concretamente, en la primera condición ejemplificada de la misma.

3. La conducta laboral y la viabilidad conductual de la RB

Como ha advertido Robert Goodin (2003), una vez implantada una hipotética RB probablemente bastarían, en muchos países, unas pocas imágenes televisivas en horario de máxima audiencia de jóvenes dilapidando su RB día y noche en juergas salvajes trufadas de drogas y alcohol, para dar al traste con el posible apoyo social mayoritario a la medida. Lo que el ejemplo sugiere es que la percepción social de la RB como favorecedora de conductas socialmente perniciosas sería un grave obstáculo para su viabilidad conductual. Una conducta que suele ser vista como socialmente perniciosa es la ociosidad. Los datos sobre valoración social del trabajo que arrojan los estudios de valores y las encuestas de panel son tercos en mostrar que la mayoría de la población comparte profundos principios trabajocéntricos, empleocéntricos, y de reciprocidad fuerte: nada se da a cambio de nada, todo el mundo tiene que poner su parte, cobrar dinero sin trabajar es humillante, etc. (Bowles y Gintis, 2001). El “efecto surfista” (por bautizarlo con el nombre de un personaje frecuente en las discusiones normativas sobre la RB), no nos engañemos, sería nefasto para un programa de RB y para su viabilidad (y ello lo podemos convenir independientemente de lo que, en términos normativos, pensemos sobre el derecho del surfista a cobrar una RB).³

Pero, ¿cómo determinar si, efectivamente, la RB tendría estos efectos de creación de “surfistas”, y en qué medida? Los datos de encuesta, por mucha calidad que puedan tener, nos permiten inferir bien poco sobre la conducta real de la población y sus efectos agregados. Existen dos estrategias alternativas: la experimentación y la

³ Véase Noguera (2007) para una defensa de la RB contra el principio de reciprocidad tal y como lo esgrimen teóricos como S. White.

modelización. La primera, tanto de campo como de laboratorio, puede ser una excelente herramienta para estudiar problemas como el nuestro, aunque tenga sus limitaciones en cuanto a la validez externa (en el caso del laboratorio) o la replicabilidad (en el caso de los experimentos de campo); no me extenderé aquí en las posibilidades de esta estrategia de investigación, pues ya lo he hecho en otros lugares (Noguera y De Wispelaere, 2006 y 2007); baste decir que su aceptación como fuente esencial de conocimientos como el que nos interesa es ya un hecho en la comunidad científica (Falk y Heckman, 2009). La segunda vía, la de la modelización de la conducta, ha sido tradicionalmente explorada por la economía laboral, postulando funciones de utilidad mediante las cuales agentes racionales resolverían el *trade-off* entre ingresos y ocio al que se enfrenta todo trabajador en un mercado laboral (lo cual supone incorporar curvas de indiferencia para construir dichas funciones); estos modelos pueden ser puramente teóricos, estar calibrados empíricamente, o incluso ser contrastados con datos de la conducta real. Pero si los aplicamos al problema que nos interesa (cómo afectará la RB a la conducta laboral), es difícil no prever el resultado: para una estructura dada de preferencias respecto del *trade-off* entre ingresos y ocio, la introducción de la RB siempre permitirá a un agente racional disminuir sus horas de trabajo (obviamente, si tenemos en cuenta la incidencia distributiva de la reforma fiscal que la RB exigiría, esto puede no ser así para aquellos agentes con altas preferencias por los ingresos y que se vean muy afectados por la subida fiscal, pero es muy plausible suponer que, como media, la dedicación laboral arrojada por estos modelos disminuiría).

Sin embargo, es otra estrategia de modelización la que me permitiré sugerir aquí como más fructífera: los modelos de simulación multi-agente (o *agent-based simulation*, ABS). Estos modelos permiten ir más allá de la pura decisión paramétrica de individuos racionales resolviendo un *trade-off* a partir de unas preferencias dadas y fijas, para incorporar en toda regla la *interacción social* y sus efectos sobre la conducta. Es por ello que, cabe suponer, se tratará de modelos más realistas y de mucho más interés desde el punto de vista sociológico más amplio. Los modelos ABS consisten en una matriz poblada por agentes virtuales a los que se puede “cargar” con las propiedades relevantes y hacer interactuar de acuerdo con ciertas reglas también programables. La experiencia con estos modelos ha dado lugar en los últimos años a numerosos resultados útiles y contraintuitivos en las ciencias sociales.

La interacción social entra en la modelización de dos formas. Por un lado, es posible estudiar la *interacción estratégica* entre los agentes; esto es importante si

consideramos que, en buena medida, la provisión de una RB puede considerarse como un problema de producción de bienes públicos que implica un cierto dilema social (Tena y Noguera, 2009): a un agente racional con preferencias moderadas por el trabajo le puede interesar “gorronear” RB a costa del trabajo de los demás, pero no hasta el punto de que dicha RB baje a niveles irrisorios como consecuencia de una disminución generalizada de la oferta laboral; por esa razón, en un escenario de RB indexada con la producción nacional, un agente racional (o siquiera razonable) estará bien atento a la conducta laboral de los demás antes de decidir la suya propia. La decisión sobre la oferta laboral se convierte en estratégica, no sólo paramétrica.

Por otro lado, los modelos ABS permiten introducir otra forma de interacción bien conocida en la literatura sociológica: la *influencia social*. Existen numerosos mecanismos bien contrastados por los que esa influencia tiene habitualmente lugar, más allá del puro comportamiento estratégico: la imitación racional, la reciprocidad fuerte, la confianza social, el cumplimiento de normas basado en sanciones e incentivos sociales, la reducción de disonancia respecto de los valores percibidos como dominantes, etc. (Hedström, 2005, muestra cómo la influencia social es lo único que puede explicar las diferencias entre las tasas de desempleo en localidades estructuralmente similares en todas las variables socio-demográficas clave). Resulta obvio que todos estos mecanismos podrían jugar un papel importante a la hora de determinar los efectos de una RB sobre la conducta laboral.

Un ejemplo en curso de aplicación de esta perspectiva al estudio de la RB es un modelo ABS que he desarrollado recientemente junto con otros colaboradores (González, Noguera y De Wispelaere, 2009). El modelo trata de simular el efecto sobre la conducta laboral de distribuciones diferentes de diversos tipos de agentes (“gorriones”, adictos al trabajo, y trabajadores condicionales), y de diferentes niveles de influencia social entre los mismos. Las principales características del modelo en su estadio actual son las siguientes:

- Hay tres tipos de agentes: gorriones (que trabajan lo mínimo posible para asegurar su subsistencia), adictos al trabajo (que trabajan siempre el máximo posible), y trabajadores condicionales (que utilizan alguna regla de influencia social, junto con, en una variante del modelo, una determinada intensidad de su motivación laboral: esta motivación se entiende como un compromiso no monetario con el trabajo, sobre cuya existencia disponemos de numerosa evidencia empírica en la sociología del trabajo y de los valores).

- La influencia social sigue una regla de proporcionalidad: los trabajadores condicionales tienden a converger hacia la contribución laboral media en su entorno social. (Otras reglas serán simuladas en sucesivas versiones del modelo: convergencia hacia el mínimo, convergencia hacia el máximo). La regla de proporcionalidad parece intuitiva y empíricamente plausible, como ha mostrado, por ejemplo, la sociología de las organizaciones desde Homans y Blau.
- El modelo permite realizar varios experimentos de simulación en función de la alteración de los siguientes parámetros:
 - presencia o ausencia de RB;
 - RB exógena o RB endógena; en el primer caso se fija una cuantía de RB exógenamente (al nivel de subsistencia que permite vivir sin trabajar), y se asume que el sistema puede pagarla independientemente de la conducta laboral agregada (este puede ser el caso, por ejemplo, de un dividendo social con cargo a la explotación de recursos naturales); en el segundo caso, la RB depende de la recaudación fiscal, que a su vez depende de las horas de trabajo totales: se fija una tasa impositiva que permita financiar una RB inicial al nivel de subsistencia, y a partir de ahí la cuantía de la RB se va ajustando dependiendo de la recaudación fiscal; en este segundo caso, más realista, la conducta laboral agregada tendrá influencia directa sobre el nivel de la RB en la ronda siguiente;
 - diferentes distribuciones de agentes;
 - diferentes niveles de influencia social;
 - diferentes niveles de motivación intrínseca al trabajo para los trabajadores condicionales.

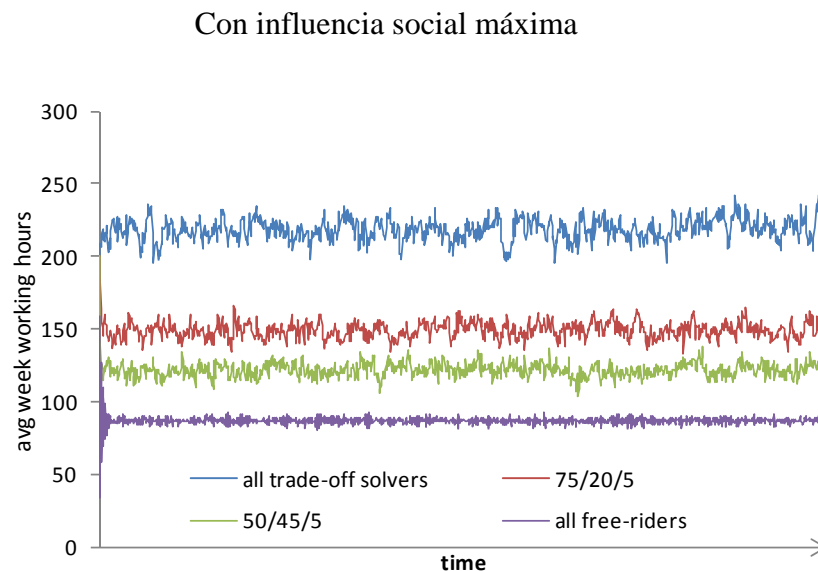
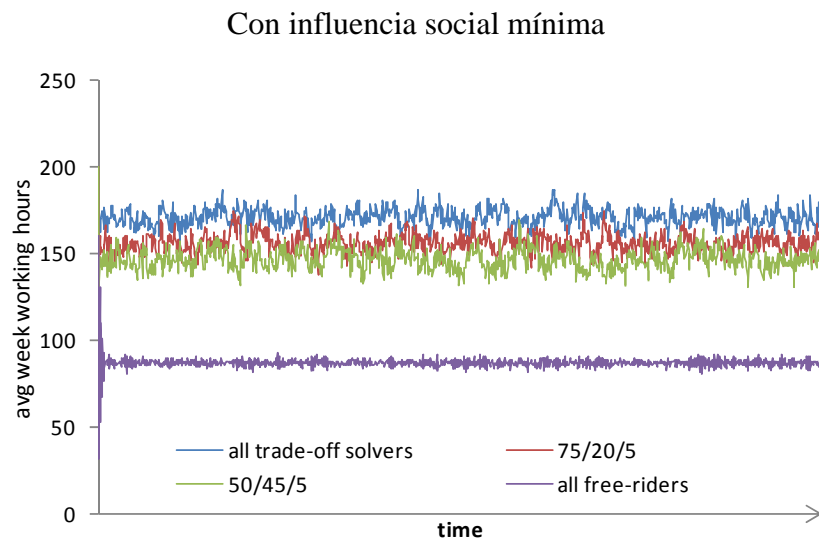
Tras una primera ronda de simulaciones, algunos resultados interesantes son los siguientes:

- Pequeños porcentajes de gorriones son suficientes para hacer que descienda la actividad laboral apreciablemente. Al mismo tiempo, y a la inversa, pequeños porcentajes de adictos al trabajo son suficientes para producir un ascenso notable de la actividad. Ello indica que el total de horas de trabajo y, por ende, el nivel de la RB cuando éste depende de la recaudación fiscal sobre las rentas del trabajo, pueden ser extremadamente sensibles a pequeñas variaciones en la distribución de los agentes.

- El efecto de la influencia social puede aumentar o disminuir la actividad laboral agregada dependiendo de la distribución inicial de agentes y, por tanto, no es un efecto unívoco; en otras palabras, un alto grado de influencia social (como el que existe en sociedades con redes sociales muy densas y altos niveles de capital social) puede ser “bueno” o “malo” para la RB, dependiendo del tipo de agentes presentes y de su distribución.
- La motivación intrínseca al trabajo de los trabajadores condicionales puede contrapesar el efecto de la influencia social y viceversa; nuevamente, la influencia social puede presionar la actividad total al alza o a la baja dependiendo de la distribución de esta motivación al trabajo.
- El **gráfico 1** muestra en qué niveles de RB (contabilizados en unidades convencionales)⁴ se estabiliza el modelo en diferentes versiones del mismo: con una RB endógena, los niveles de actividad suben respecto de una exógena, como cabía esperar; pero, al mismo tiempo, sólo en un caso relativamente optimista (influencia social máxima y población compuesta íntegramente por trabajadores condicionales) quedaría la RB por encima del nivel de subsistencia (200). Sin embargo, cabe preguntarse si este caso optimista no es también el más realista, a saber: aquel en el que hay influencia social poderosa (como sabemos que existe), y en el que los agentes son trabajadores condicionales (como parece indicar la evidencia demoscópica y el sentido común).
- Un resultado interesante es que, *ceteris paribus*, cuantos más gorriones incorpora el modelo, menor es la RB resultante, pero más tienen que trabajar los gorriones en términos absolutos como media para alcanzar el nivel de subsistencia. Esto no hace más que reflejar la conocida “paradoja del gorrón”: la extensión de la estrategia del *free-rider* corre pareja a la obtención de un resultado agregado subóptimo para quienes la adoptan.

⁴ En el modelo, se define el nivel de subsistencia como 5 unidades por hora de trabajo (que es además el salario mínimo). El máximo de horas que es posible trabajar son 40 a la semana, y los agentes tienen un potencial salarial asignado aleatoriamente según una distribución exponencial (que refleja el patrón real de las curvas de distribución salarial en la inmensa mayoría de mercados de trabajo). Según esto, la cuantía mensual de una RB de subsistencia sería de 200 unidades semanales (5 x 40).

Gráfico 1. Evolución de la cuantía de la RB recibida por los agentes en cuatro diferentes distribuciones de población



A partir de estos resultados creo que es posible extraer conclusiones e implicaciones muy relevantes para el análisis de la viabilidad social y conductual de una RB, algunas de las cuales no siempre han sido adecuadamente reflejadas por la literatura sobre el tema:

1) En primer lugar, *la influencia social importa*. Como se dijo, tradicionalmente se ha planteado el debate sobre el posible “efecto surfista” que una RB podría generar ignorando por completo esta cuestión, y planteando dicho efecto únicamente en términos de decisiones paramétricas de agentes racionales, o, en todo caso, de decisiones estratégicas en términos de un dilema social clásico. Lo que los modelos ABS permiten mostrar es que incluso muy sencillos mecanismos de influencia social

pueden alterar radicalmente las predicciones que se derivan de esos planteamientos. Cuánta gente trabaja alrededor de cada agente, y con qué intensidad, es la variable que puede predecir mejor cuánto va a trabajar ese agente. En presencia de un programa de RB o similar, la influencia social puede ser incluso más decisiva que en su ausencia como factor determinante de la probabilidad de aceptar una oferta de trabajo (en proporción a la decreciente importancia que cabe esperar que tengan los incentivos puramente monetarios para muchos agentes).

2) En segundo lugar, si se asume como objetivo deseable la evitación de un descenso súbito de la actividad laboral, y si, como parece razonable, se parte de que la RB deberá estar financiada en buena parte por las rentas del trabajo más altas, entonces parece de recibo *la indexación de la cuantía de la RB con algún indicador de la actividad económica*, sea el PIB per cápita u otro similar. El modelo muestra que, efectivamente, tanto el nivel de la RB como la dedicación laboral serán superiores con esa indexación que sin ella, y que ésta actúa como un mecanismo de “estabilización automática” de la cuantía de la RB. Dicho de otro modo, parece más aconsejable fijar una tasa impositiva asumible, y dejar fluctuar el nivel de la RB dependiendo de la recaudación resultante, antes que adoptar la estrategia inversa de fijar una cuantía “inamovible” para la RB y ajustar las tasas impositivas necesarias para financiarla, sean éstas las que fueren. Todo indica que la cuantía de una RB eficiente deberá ser determinada de forma endógena, y no exógena, al sistema económico. Y ello es también muy importante de cara a la percepción de la justicia de la RB por parte de la población.

3) En tercer lugar, el modelo evidencia asimismo la *importancia de la motivación intrínseca para el trabajo* o del compromiso no monetario con el mismo a la hora de asegurar unos determinados niveles de dedicación laboral en presencia de una RB. En este sentido, sin embargo, cabe advertir que esta motivación puede afectar de forma opuesta a la viabilidad social y a la viabilidad conductual de una RB: en efecto, una intensa “ética del trabajo”, unida a una profunda concepción de la reciprocidad social, puede ser un importante impedimento para la *introducción* de una RB (para la viabilidad de su aceptación social), pero, una vez introducida ésta, la existencia de esa misma “ética del trabajo” puede hacer mucho más fácil su viabilidad conductual, esto es, su mantenimiento y estabilización en unos niveles dignos de cuantía, basados en una dedicación laboral agregada que desactive en buena medida el “efecto surfista”.

4) Finalmente, cabe notar las limitaciones y la enorme complejidad implicadas en este tipo de análisis. Los resultados no tienen una interpretación y una aplicación

sencilla y unívoca, y si algo prueban sin lugar a dudas es la *extrema variabilidad que pueden tener los efectos de una RB sobre la conducta laboral dependiendo de numerosos factores contextuales*. Es necesario abandonar la asunción implícita de que una RB tendría efectos similares sobre la conducta laboral allá donde fuese aplicada, independientemente de factores sociales pre-existentes como normas de reciprocidad, densidad de las redes sociales, distribución de los tipos de agentes, distribución de las motivaciones intrínsecas hacia el trabajo, distribución salarial, niveles de capital social, etc. Me atrevería a afirmar que, a día de hoy, sólo los modelos ABS, empíricamente calibrados, son capaces de modelizar de un modo mínimamente preciso toda esta complejidad para aportar algún tipo de indicio o predicción razonable en cada caso concreto.

4. Estrategias socialmente realistas hacia la RB (y algunas falacias a evitar)

A modo de conclusión, me gustaría añadir algunas consideraciones sobre cómo articular institucionalmente una RB a partir del actual edificio del bienestar social: cómo caminar a partir de este edificio para situarnos todo lo cerca de la RB que sea posible, avanzando, por tanto, en sus tres rasgos más prominentes: universalidad, incondicionalidad e individualidad.

Una primera estrategia consistiría en empezar con una RB “parcial” en cuanto a su cuantía e ir aumentando poco a poco. Las ventajas serían que dispondríamos de una RB “auténtica” desde el principio, y que, desde el punto de vista administrativo e institucional, se habría instalado ya la “tubería” a través de la cual discurriría una renta incondicional, de modo que sólo habría que ir aumentando el “caudal” que circula por ella. Sin embargo, no son pocas las desventajas: con una RB parcial no se visualizarían muchos de los efectos positivos esperados de la propuesta y sí muchos de sus inconvenientes; el coste inicial de la medida sería notablemente alto; dado que no se podrían integrar prestaciones de otros tipos en el programa, sino que muchas se mantendrían como complementarias, la complejidad administrativa y de gestión aumentaría; y, por último, la estrategia no salva un cierto irrealismo político, al obviar el problema de la aceptabilidad política y social de una RB “pura” como tal desde el inicio del proceso.

Una segunda estrategia consistiría en implantar una RB “plena” por colectivos de población, empezando, si se quiere, por los más desfavorecidos. Una vez más tendríamos una RB “auténtica” (y además, esta vez, “plena” en cuanto a su cuantía) desde el principio, aunada con un efecto redistributivo seguramente muy importante. Pero las desventajas desde muchos puntos de vista serían también numerosas: por un lado, la percepción de discriminación por las diferencias de cobertura de distintos colectivos en las diferentes fases del proceso sería inevitable; por otro, la “pureza” de esta RB estaría en entredicho al tener que mantener un cierto control de medios (*means-test*); y, de nuevo, se estaría obviando el problema fundamental: cómo se va a aceptar política y socialmente una RB “pura” en el momento t_0 del proceso.

La tercera estrategia que consideraré es la que, a mi juicio, presenta comparativamente mejores perspectivas (aunque no por ello fáciles de realizar), y conecta mejor con todas las implicaciones del análisis que se ha realizado anteriormente. Se trataría, en este caso, de una convergencia gradual hacia una RB a partir de la reforma en paralelo de programas ya existentes de protección social y garantía de mínimos de renta, tanto sociales como fiscales. Como ventajas de esta vía, cabe citar las siguientes: cada paso sería valioso por sí mismo, independientemente de que el objetivo final de quien lo diese sea la RB o no, lo cual resulta importante para conseguir consensos políticos y sociales; en el peor de los casos (que no se acabase dando “el último paso” hacia la RB), habríamos conseguido extender y ampliar derechos, y se estaría más cerca del objetivo final para cuando las condiciones volviesen a ser favorables (se trataría de una cierta política de “hechos consumados” en cuanto a los avances hacia la RB); por último, es obvio el mayor realismo político, social y económico de esta estrategia de articulación institucional “a partir de lo existente”. Sin embargo, tampoco está exenta de desventajas: la mayor complejidad del proceso (con posibilidad de “parones” o retrocesos) es evidente; y la RB “plena” es sólo el último paso del mismo (aunque cabe considerar que muchas situaciones fácticas intermedias no son nada despreciables desde el punto de vista de los objetivos perseguidos por los partidarios de la RB).

Sin duda muchas de las cuestiones suscitadas por la elección entre estas diferentes estrategias son susceptibles de ser investigadas empíricamente, y a ello creo que deberíamos dedicar esfuerzos importantes en los próximos años todos aquellos científicos sociales interesados en las perspectivas políticas de la RB. En ese empeño, e independientemente de la estrategia que se favorezca, hay al menos cuatro falacias que

deberíamos intentar evitar. La primera es la *falacia del maná*, según la cual hay recursos para cualquier RB que se considere normativamente deseable, y no existen costes de oportunidad en la implantación de la misma; como se ha sugerido, una RB eficiente y viable debería tener una cuantía indexada al crecimiento real de la economía, y, por tanto, al menos en parte, al nivel e intensidad del rendimiento laboral de la población. La segunda es la *falacia de la correlación positiva* (denunciada por Harsanyi, 1969), según la cual “todo lo bueno viene siempre junto” y es por tanto imposible que una RB “pura” y bien implementada tenga ningún efecto pernicioso o negativo; como todas las reformas políticas y sociales, la RB puede tener y tendrá efectos ambivalentes en muchos terrenos, y de lo que se trata es de prever y ponderar qué equilibrios entre diferentes objetivos sociales deseables estamos dispuestos a aceptar cuando la implantemos. La tercera es la *falacia del nirvana* (enunciada por Demsetz, 1969), que cometen quienes, ante problemas de diseño institucional y de viabilidad social como los que la RB plantea, se limitan a comparar una situación ideal con la realidad, y a denunciar la segunda como imperfecta, ineficiente o irracional si no coincide con la primera; en realidad, la buena práctica, normativa y técnica, del diseño institucional, requiere el análisis comparativo entre diferentes situaciones reales y/o realizables más bien que la “medida” de la distancia entre realidad e ideal abstracto (como ha argumentado también recientemente Amartya Sen, 2009). Por último, conviene también evitar la que me atrevería a llamar *falacia hegeliana*, según la cual lo que es racional en el plano del pensamiento se acaba también realizando en el plano de los hechos, o está ya presente “de modo dialéctico” en ellos; este es el error que cometeríamos si ignorásemos los obstáculos que plantean a la RB las extendidas percepciones de justicia distributiva basadas en la reciprocidad fuerte, y buscáramos combatirlas armados únicamente con nuestras convicciones morales más elaboradas desde el punto de vista filosófico-académico, pero no claramente eficaces desde el punto de vista de su aceptabilidad social inmediata.

Por supuesto, hay toda una miríada de falacias que deberían también ser evitadas por parte de los detractores y críticos de la RB (y la crítica a algunas de ellas está implícita en las páginas anteriores): la falacia del atomismo social, según la cual los agentes racionales no están socialmente influidos a la hora de tomar decisiones sobre su conducta laboral; las falacias de composición, como por ejemplo la de asumir que una reducción generalizada en la dedicación laboral media tiene que suponer una reducción global del número de horas de trabajo de la economía; la falacia del surfista, según la

cual todos los dilemas sociales que la RB puede suscitar toman la forma del dilema del gorrón y conducen a una situación subóptima (sería fácil mostrar que la RB puede dar lugar a muchas otras situaciones y equilibrios, como los planteados por el juego del gallina o el juego de la seguridad; cfr. Noguera y Tena, 2009). En cualquier caso, y aunque haya argumentos y evidencias razonables para sostener que la RB es una propuesta económica, política y socialmente viable, su implantación no será fácil ni un camino de rosas, y requerirá estudios rigurosos así como mucha inteligencia político-administrativa. No sería el primer reto de complejidad semejante que las sociedades democráticas han sido capaces de resolver.

Referencias

- Ayala, L. and M. Rodríguez, (2006) “The Latin model of welfare: Do insertion contracts reduce long-term dependence?” *Labour Economics* 13, 799-822.
- Ayala, L. and M. Rodríguez, (2007) “Barriers to employment and welfare dynamics: Evidence from Spain” *Journal of Policy Modeling* 29, 237-257.
- Bowles, S. y Gintis, H. (2001) “¿Ha pasado de moda la igualdad? El homo reciprocans y el futuro de las políticas igualitarias”, en Gargarella, R. y Ovejero, F. (2001), *Razones para el socialismo*. Barcelona, Paidós.
- De Wispelaere, J. y Noguera, J. A. (2008) “The socio-political feasibility of basic income: a theoretical framework”, paper presentado en el *12th Congress of Basic Income Earth Network*, Dublin, 20-21 de junio.
- Demsetz, H. (1969) “Information and Efficiency: Another Viewpoint”, *Journal of Law and Economics* 12 (1), April, pp. 1-22.
- Falk, A. y Heckman, J. J. (2009) “Lab Experiments Are a Major Source of Knowledge in the Social Sciences” *Science* 326, pp. 535-538, October 26.
- González, S.; Noguera, J. A. y De Wispelaere, J. (2009) “The Provision of a Basic Income as a Collective Action Problem”, paper presentado en la *II Jornada de Sociología Analítica y Diseño Institucional*, Barcelona, 3-4 de noviembre.
- Goodin, Robert E. (2003) “Sneaking up on Stakeholding”, en K. Dowding, J. de Wispelaere y S. White (eds.), *The Ethics of Stakeholding*. New York, Palgrave.
- Harsanyi, J. C. (1969) “Rational-Choice Models of Political Behavior vs. Functionalist and Conformist Theories” *World Politics*, 21 (4), July, pp. 513-538.
- Hedström, P. (2005). *Dissecting the Social. On the Principles of Analytical Sociology*. Cambridge, Cambridge University Press.

Moreira, A. (2008) *The activation dilemma*, Bristol, University of Bristol Policy Press.

Noguera, J. A. (2007) “Why Left Reciprocity Theories Are Inconsistent” *Basic Income Studies* 2 (1), June.

Noguera, J. A. y De Wispelaere, J. (2006) “A Plea for the Use of Laboratory Experiments in Basic Income Research” *Basic Income Studies* 1 (2), December.

Noguera, J. A. y De Wispealere, J. (2007) “La viabilidad social y conductual de una Renta Básica: un programa experimental”, paper presentado en el *VII Simposio de la Red Renta Básica*, Barcelona, 22-23 de noviembre.

Sen, A. (2009) *The Idea of Justice*, Cambridge (Mass.), The Belknap Press.

Tena, J. y Noguera, J. A. (2009) “Incentivos laborales, Renta Básica y teoría de juegos” (manuscrito inédito).

