

Universidad de Málaga  
Departamento de Economía y Administración de Empresas

# Exclusión social y crecimiento económico en la Unión Europea: Recomendaciones desde el Marketing y la Economía del Comportamiento

*Social exclusion and economic growth at the European Union:  
Recommendations from Marketing and Behavioral Economics*



Tesis Doctoral  
Marco Antonio Cruz Morato


Directores: Dr. Antonio García Lizana y Dra. Josefa García Mestanza

Málaga 2016



UNIVERSIDAD  
DE MÁLAGA

AUTOR: Marco Antonio Cruz Morato

 <http://orcid.org/0000-0003-4517-0719>

EDITA: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

Cualquier parte de esta obra se puede reproducir sin autorización pero con el reconocimiento y atribución de los autores.

No se puede hacer uso comercial de la obra y no se puede alterar, transformar o hacer obras derivadas.

Esta Tesis Doctoral está depositada en el Repositorio Institucional de la Universidad de Málaga (RIUMA): [riuma.uma.es](http://riuma.uma.es)



*“Hay hombres que luchan un día y son buenos,  
hay otros que luchan un año y son mejores,  
hay quienes luchan muchos años y son muy buenos,  
pero los hay que luchan toda la vida, esos son los imprescindibles”.*

*Bertolt Brecht*

Dedicado a todos aquellos que, con su trabajo,  
tratan de mejorar la vida de los demás.

# ÍNDICE

<b>ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS</b>	6
<b>AGRADECIMIENTOS</b>	9
<b>RESUMEN / ABSTRACT</b>	12
<b>SUMMARY</b>	15
<b>INTRODUCCIÓN</b>	33
I. ESTADO DE LA CUESTIÓN	34
II. OBJETIVOS	39
III. APARTADOS DE LA TESIS	40
IV. METODOLOGÍA	45
V. PROCESO DE INVESTIGACIÓN	49
<b>PARTE I</b>	55
<b>CAPÍTULO 1. LA RELACIÓN ENTRE POBREZA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO</b>	56
1.1. ECONOMÍA, POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	58
1.2. ANÁLISIS DE LA POBREZA EN LA UNIÓN EUROPEA	59
1.3. LA SITUACIÓN DE EXCLUSIÓN SOCIAL EN EUROPA	64
1.4. LAS RELACIONES ENTRE CRECIMIENTO Y POBREZA	68
1.5. CONCLUSIONES	71
<b>CAPÍTULO 2. UNA MEDIDA DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL BASADA EN INDICADORES SINTÉTICOS</b>	75
2.1. INTRODUCCIÓN	78
2.2. ASPECTOS METODOLÓGICOS PREVIOS	80
2.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS	85
2.3.1. MÉTODO DCP (DISTANCIA-COMPONENTES PRINCIPALES)	85
2.3.2. INDICADOR SINTÉTICO DE PROGRAMACIÓN POR METAS (GPSI)	92
2.3.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS	99
2.4. CONCLUSIONES	102
<b>CAPÍTULO 3. EL IMPACTO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO</b>	105



3.1.	INTRODUCCIÓN _____	108
3.2.	FUNDAMENTOS TEÓRICOS _____	110
3.3.	CONTRASTE EMPÍRICO _____	118
3.4.	CONCLUSIONES _____	125
<b>PARTE II _____</b>		<b>127</b>
<b>CAPÍTULO 4. IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO PARA ENTENDER LA SITUACIÓN: EL CASO DEL MERCADO LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN ESPAÑA _____</b>		<b>128</b>
4.1.	INTRODUCCIÓN _____	131
4.2.	UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA A LA SITUACIÓN LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD _____	132
4.3.	CÓMO EXPLICAR EL PROBLEMA _____	134
	4.3.1. PUNTOS DÉBILES DE LA TEORÍA ECONÓMICA TRADICIONAL _____	134
	4.3.2. LA NECESIDAD DE RECURRIR A LA PSICOLOGÍA _____	147
4.4.	PROCESOS DE ESTIGMATIZACIÓN, RESPUESTAS DE AFRONTAMIENTO AL ESTRÉS Y PARTICIPACIÓN LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD _____	151
4.5.	ALGUNAS APLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA _____	157
4.6.	CONCLUSIONES _____	159
<b>CAPÍTULO 5. RECOMENDACIONES PARA ABORDAR EL PROBLEMA DESDE EL MARKETING Y LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO _____</b>		<b>161</b>
5.1.	INTRODUCTION _____	163
5.2.	BACKGROUNDS _____	165
	5.2.1. WHY STUDY POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION FROM A MARKETING APPROACH? _____	165
	5.2.2. POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION IN THE EUROPEAN UNION: THE CURRENT SITUATION _____	166
	5.2.3. THE INFLUENCE OF POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION INTO ECONOMIC GROWTH: THE EU CASE _____	168
5.3.	MARKETING APPROACH TO FACE THE PROBLEM: A COMBINED PUBLIC-PRIVATE INTERVENTION _____	171
	5.3.1. CONTEXTUALIZATION _____	171

5.3.2. SOCIAL MARKETING, CORPORATE SOCIAL MARKETING AND MACRO- SOCIAL MARKETING_____	172
5.3.3. HOW TO COMBINE THESE MEASURES? SOME REQUIREMENTS OF THE MODEL_____	174
5.3.4. LIMITATIONS: THE NEED OF PSYCHOLOGY_____	176
5.4. INCORPORATING BEHAVIORAL ECONOMICS INTO THE MODEL _____	178
5.5. COMING BACK TO THE EUROPEAN UNION SITUATION: A BRIEF POLITICAL ANALYSIS_____	182
5.6. CONCLUDING REMARKS_____	185
<b>CONCLUDING REMARKS_____</b>	<b>187</b>
6.1. GENERAL CONCLUSIONS_____	188
6.2. SPECIFIC CONCLUSIONS_____	192
6.3. FUTURE RESEARCH AREAS_____	200
<b>BIBLIOGRAFÍA_____</b>	<b>202</b>

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

**TABLAS:**

- TABLA 1.1. ESTADO DE SALUD GENERAL AUTO-PERCIBIDO, 2007, EU 27	67
- TABLA ANEXO 1.2. PIB PER CÁPITA Y TASA DE RIESGO DE POBREZA (H60)	72
- TABLA ANEXO 1.3. MODELOS ESTIMADOS	73
- TABLA 2.1. DATOS TRAS IMPUTACIÓN VALORES PERDIDOS	83
- TABLA 2.2. DATOS NORMALIZADOS	84
- TABLA 2.3. CARÁCTER DE LOS INDICADORES	87
- TABLA 2.4. MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE INDICADORES	87
- TABLA 2.5. ÍNDICE SINTÉTICO CON DCP	88
- TABLA 2.6. INDICADOR DE POBREZA H60	91
- TABLA 2.7. ÍNDICE SINTÉTICO GPSI RESTRICTIVO	94
- TABLA 2.8. ÍNDICE SINTÉTICO GPSI NETO	97
- TABLA 2.9. COMPARACIÓN ENTRE MÉTODOS	100
- TABLA 3.1. MODELOS ECONÓMICOS CON ESDCP, 2008	119
- TABLA 3.2. PIB PER CÁPITA E INDICADOR AROPE, 2008	120
- TABLA 3.3. MODELOS ECONÓMICOS CON AROPE, 2008	121
- TABLA 3.4. PIB PER CÁPITA E INDICADOR AROPE, 2013	123
- TABLA 3.5. MODELOS ECONÓMICOS CON AROPE, 2013	124
- TABLA 4.1. TASAS DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO DE PERSONAS CON Y SIN DISCAPACIDAD	133
- TABLA 4.2. TASAS DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO POR SEXO	135
- TABLA 4.3. TASAS DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO POR LUGAR DE PROCEDENCIA	136
- TABLA 4.4. ALGUNOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA EDAD 2008	154

**FIGURAS:**

- FIGURA 1. RELACIÓN ENTRE OBJETIVOS DE LA TESIS	39
- FIGURA 2. RELACIÓN ENTRE APARTADOS Y OBJETIVOS DE LA TESIS	40
- FIGURA 1.1. TASA DE RIESGO DE POBREZA DE 2007 CON UMBRAL DE 60% RENTA MEDIANA	61

NACIONAL_____	
- FIGURA 1.2. TASA DE RIESGO DE POBREZA DE 2007 CON UMBRAL DE 60% RENTA MEDIANA POR EDADES_____	62
- FIGURA 1.3. TASA DE PRIVACIÓN MATERIAL, 2007_____	64
- FIGURA 1.4. PROPORCIÓN DE EMPLEADOS CON CONTRATOS TEMPORALES, 2008_____	67
- FIGURA 1.5. “HIPÓTESIS L”: RELACIÓN TEÓRICA ENTRE CRECIMIENTO Y POBREZA_____	70
- FIGURA 1.6. “HIPÓTESIS L” EN LA UE 27_____	70
- FIGURA 2.1. SITUACIÓN DE LOS PAÍSES EN CUANTO A EXCLUSIÓN SOCIAL CON RESPECTO A LA UE 27 (DCP)_____	89
- FIGURA 2.2. SITUACIÓN DE LOS PAÍSES EN CUANTO A BIENESTAR CON RESPECTO A LA UE 27 (GPSI <sup>R</sup> )_____	95
- FIGURA 2.3. SITUACIÓN DE LOS PAÍSES EN CUANTO A BIENESTAR CON RESPECTO A LA UE 27 (GPSI <sup>N</sup> )_____	97
- FIGURA 3.1. RELACIÓN ENTRE POBREZA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO_____	114
- FIGURA 3.2. NUBE DE PUNTOS PIBPC EN PPA Y AROPE, 2008_____	122
- FIGURA 3.3. NUBE DE PUNTOS PIBPC EN PPA Y AROPE, 2013_____	124
- FIGURA 4.1. TASA DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO POR SEXO Y EDAD_____	136
- FIGURA 4.2. INACTIVIDAD, PARTICIPACIÓN Y MERCADO DUAL DE TRABAJO_____	141
- FIGURA 4.3. PREFERENCIAS PSICOLÓGICAS SUBJETIVAS Y SUBGRUPOS EN EL MERCADO SECUNDARIO_____	143
- FIGURA 4.4. EFECTOS DE LA DISCRIMINACIÓN Y EL ESTRÉS SOBRE EL MERCADO LABORAL_____	155
- FIGURA 4.5. INDEPENDENCIA ENTRE OFERTA LABORAL Y NIVEL SALARIAL_____	156

## AGRADECIMIENTOS

Antes de introducirnos en los apartados de la presente Tesis Doctoral, me gustaría comenzar expresando mi agradecimiento a todas las personas que han contribuido a que esta investigación llegue a buen puerto. Cada una con una aportación diferente, pero todas han tenido una importancia fundamental en el proceso y les estaré eternamente agradecido por ello.

Mención especial merecen los Directores de la Tesis. Sin su interés, comprensión y decisiva ayuda, este trabajo no hubiera sido posible. A la Dra. Josefa García Mestanza, por toda su sabiduría, aliento y empuje; sus consejos y apoyo han sido siempre un pilar imprescindible, tanto para avanzar en este arduo proceso como en el plano personal. Reconocimiento destacado para el Dr. Antonio García Lizana, quién me inició en el mundo de la investigación, inspirándome la pasión por la actividad científica y la búsqueda de la excelencia académica. Sus conocimientos y experiencia han sido también esenciales para mi formación investigadora y vital, y le estoy enormemente agradecido. Muchas gracias a ambos, podrán contar siempre con mi ayuda y mi más alta estima.

Al Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga por el interés, recomendaciones e impulso recibido por parte de todos los compañeros. Es una suerte para mí formar parte de este equipo de trabajo, me llena de orgullo poder contar con personas de este nivel profesional y humano. Muchísimas gracias a todos por estar siempre ahí.

También al Departamento de Economía Aplicada (Política Económica) y al Equipo de Investigación *Economía Cuantitativa del Bienestar* de la Universidad de Málaga, por todo el apoyo prestado durante el transcurso de esta investigación, especialmente en sus momentos iniciales, y las importantísimas aportaciones efectuadas. Así, me gustaría agradecer en especial a la Dra. Guillermina Martín Reyes por las orientaciones relativas al apartado econométrico de esta Tesis.

Esencial para el desarrollo del apartado matemático ha sido el Dr. Rafael Caballero Fernández del Departamento de Economía Aplicada (Matemáticas) de la Universidad de Málaga, así como otros colaboradores suyos de dicho Departamento. Mi agradecimiento de todo corazón por su inestimable ayuda y las oportunidades y confianza puestas en mi persona. Agradecerle, además, en el plano

personal, su bondad y generosidad, ha sido un verdadero placer contar con su apoyo, que espero seguir manteniendo en el futuro y al que espero contribuir humildemente con todo lo que pueda aportar.

Por otra parte, quisiera destacar a su vez mi más sincera gratitud al Dr. Carlos Oliveira Santos (Universidad Técnica de Lisboa, Departamento de Ciencias Sociales y del Territorio) a quien he tenido la suerte de conocer y aprender de su inmensa sabiduría durante mi estancia en la Universidad Técnica de Lisboa para la mención del Doctorado Europeo. No sólo se trata de un investigador con una enorme capacidad intelectual y didáctica, sino que, además, es una persona con una calidad humana insuperable. Sin su aportación, el último apartado de la Tesis relativo al Marketing Social no hubiera sido posible. Muchísimas gracias por todo, espero seguir aprendiendo y trabajando a su lado.

No puedo dejar de nombrar en este apartado de agradecimientos a otros académicos con los que he contactado y han ayudado inestimablemente con sus aportaciones a que la investigación se desarrollara de manera satisfactoria. En este sentido, destacar al Dr. Joan Costa-i-Font (Departamento de Política Social, London School of Economics), Dr. Antonio Morales Siles (Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Málaga), Dr. Jeff French (European Social Marketing Association y CEO de Strategic Social Marketing Ltd.) o la Dra. Suzanne Suggs (Università della Svizzera Italiana). También por supuesto a todos los asistentes a los Congresos en los que he participado y a los evaluadores anónimos de las revistas en las que he publicado algunas partes de este trabajo, sus recomendaciones han sido fundamentales para completar y perfeccionar el mismo.

Finalmente, tengo que destacar el generoso esfuerzo de mi familia, de quienes están y de quienes ya no están, que siempre me han apoyado para que persiguiera mis sueños y cuyo cariño será siempre mi fuerza. Tengo la suerte de sentir siempre el aliento cerca de mis seres queridos y no puedo más que darles infinitas gracias por ello. En especial, a Carmen, por todo su apoyo y comprensión, y saber siempre animarme en los momentos más difíciles. Su luz ilumina mi camino.



## RESUMEN / ABSTRACT

## RESUMEN

La Unión Europea está sufriendo una situación creciente de pobreza y exclusión social, que empeora en el actual contexto económico negativo, de acuerdo con Eurostat (2015a y 2016). Aunque las instituciones europeas están centradas en el problema (la Estrategia Europa 2020 persigue la idea de “crecimiento económico inclusivo”, que implica simultáneamente crecimiento económico y reducción de la desigualdad), la situación se hace cada vez más dramática. Las políticas tradicionales parecen resultar insuficientes o ser inadecuadas en el actual contexto. Así, en este trabajo, se presenta una perspectiva diferente, basada en profusos antecedentes teóricos y empíricos, defendiéndose que la lucha contra la pobreza y la exclusión social es una forma de impulsar el crecimiento económico, y presentando la Economía del Comportamiento y el Marketing (desde una perspectiva comercial tradicional así como una perspectiva de Marketing Social) como aproximaciones útiles (por separado y especialmente de forma combinada) para abordar la situación. Las conclusiones de dicho análisis pueden resultar relevantes tanto desde el punto de vista público como privado.

*Palabras clave:* Unión Europea, pobreza, exclusión social, crecimiento económico, Economía del Comportamiento, Marketing Social.

## ABSTRACT

The European Union is suffering an increasing situation of poverty and social exclusion, which is getting worse with the negative economic context, according to Eurostat (2015a and 2016). Although European Union institutions are focused on that problem (Europe 2020 Strategy is pursuing the idea of “inclusive economic growth”, than implies economic growth as well as inequality reduction), the situation is becoming dramatic. Traditional policies seem to be insufficient or inadequate in current context. Thus, in this work it is presented a different perspective, based on profuse theoretical and empirical backgrounds, defending that fighting against

poverty and social exclusion is a way to boost economic growth, and presenting Behavioral Economics and Marketing (traditional Commercial Marketing as well as Social Marketing perspectives) as useful approaches to overcome the situation (separately and especially in a combined way). The conclusions of such analysis could be relevant from public as well as private point of view.

*Keywords:* European Union, poverty, social exclusion, economic growth, Behavioral Economics, Social Marketing.

## SUMMARY

In this section, we are going to abstract the main findings and research procedures followed in this Thesis. Thus, it is going to be developed a brief review of the backgrounds and state of the art, mark the objectives and methodology, the research process and also to highlight the general findings and conclusions and future research lines.

To start with the **backgrounds and state of the art** of this study, the problem of world poverty and social exclusion persists and increases during the Great Recession, in spite of the huge technological progress, the communications revolution, globalization, etc. of current era. Although time has passed, it is still being a pending issue to Economics (and also to other disciplines such as Sociology, Politics, etc.), despite the efforts carried out. However, it is well worth it to note that there is an important difference between the situation of developing economies and developed ones. The problem in the first group is worst (in number and consequences), but we should not undervalue the growing poverty and social exclusion suffered by developed countries.

Thus, that seems to be the situation suffered at the European Union (see Eurostat, 2015a and 2016). Although the problem was really there before, this is also true that, since 2009, the situation is becoming more and more dramatic, due to the impact of general economic situation. Not only is it a phenomenon with economic and social consequences, but also political ones. In this sense, OCDE (2011) warned us about political instability and social resentment that it could provoke. Specially, we have to take also in mind the refugee crisis (Trauner, 2016), and its more than probable mid and long-term impact into the situation.

However, European Union has been considering fighting against poverty and social exclusion among its political priorities. Thus, current “Europe 2020: Europe’s growth strategy” points out to the need of reaching an inclusive growth (that is to say, economic growth and low poverty and social exclusion rates at the same time), pursuing social inclusion of people with more problems, through initiatives such as “The European Platform against Poverty and Social Exclusion” (European Commission, 2010). Although the results, as it has been pointed out, are not really satisfactory at all.

But, apart from the public sector interest, it is also a growing relevant issue for private world, non-lucrative organizations and private companies (Subrahmanyam and Gomez-Arias, 2008). Thus, studies such as Prahalad and Hart (2002) or Prahalad (2004) are considered relevant about it. They presented “the fortune at the bottom of the pyramid” theory, considering people in situation of poverty and social exclusion as a market segment (so that, being the target of traditional Marketing campaigns). Under this approach, however, it is necessary that this group would have enough transaction capacity in order to really become a market segment.

In this sense, a Marketing approach could be really useful to face the situation (according to Kotler, Roberto and Leisner, 2006; or Ekström and Hjort, 2009; among others). Not only from a traditional commercial perspective as it has been noted, but also from fields such as Social Marketing, Macro- Social Marketing or Corporate Social Marketing (there are more possible Corporate Social Responsibility initiatives, as Kotler and Lee, 2009, showed).

But, what is Social Marketing? To Kotler and Zaltman (1971, p. 5) “Social marketing is the design, implementation, and control of programs calculated to influence the acceptability of social ideas and involving considerations of product planning, pricing, communication, distribution, and marketing research”. According to Andreasen (1995, p. 7) it could be defined as: “[...] the application of commercial marketing technologies to the analysis, planning, execution, and evaluation of programs designed to influence the voluntary behavior of target audiences in order to improve their personal welfare and that of their society”. Other authors, such as Duhaime, McTavish and Ross (1985), or Kotler and Lee (2009), has defended the use of Social Marketing fighting against poverty and social exclusion (although generally alluding to developing economies mass poverty). Also Corporate Social Marketing (the use of Social Marketing by private companies as a way to get individual profits) and Macro-Social Marketing (the application of Social Marketing by public sector to macroeconomic issues, Kennedy and Parsons, 2012) could be related to this topic.

Macro considerations and impacts lead us to talk about the Macromarketing sphere in which this research has been developed. According to Kotler, Roberto and

Leisner (2006, p. 233). "Poverty has been humanity's ever present curse [...] We believe, however that world poverty can be more skillfully addressed [...] by applying micromarketing techniques to macromarketing challenges". Macromarketing is focused on market problems and solutions to those problems that would improve the wellbeing of various stakeholders within the marketing system (Layton, 2007; Ferrell and Ferrell, 2008).

Related to the macroeconomic implications, the presence of poverty and social exclusion means, furthermore, a limitation to economic growth (moreover the idea of inclusive growth, it also affects to exclusively economic growth in terms of production). Previous studies such as Eurostat (2015a) or Dell'Anno and Amendola (2015) agree with that question. According to other research, such as Martín Reyes, García Lizana and Fernández Morales (1995) or García Lizana and Pérez Moreno (2000, 2003 and 2012), based on the ideas of Keynes [1936], (1983) and Myrdal (1971), among others, it has been proved (theoretically and empirically), in different times and places (including European Union), that poverty and social exclusion mean a restriction to economic growth. Sen (1990 and 1999), reinforces the idea of Myrdal (1971) with respect to the limitations to aggregate supply, and also adds a criticism to perfectly rational "homo economicus" traditional models, arguing that they are not taking into consideration some external factors (historic, social and cultural) that determines psychological decision process of economic agents.

Delving into that question, it is important to analyze these psychological factors to complete economic models, and also design more effective Marketing actions. We should not forget that Marketing is based on sciences such as Economics, Psychology or Sociology, and allows a micro approximation to the problem (being also possible to analyze their macro consequences) that is focused on the needs and psychological determinants of different people. Thus, we should talk about Behavioral Economics, an economic field which studies the economic behavior of economic agents, their causes and consequences (Van Raaij, 1981). It arises as a reaction to traditional Economics deficiencies (Hosseini, 2003), including psychological theories to reach a better understanding of economic phenomena, and it is based on Katona (1975) or Simon (1951) previous works. Authors such as Lefebvre and Kotler (2012) or French (2013) said that it is important to turn to

Behavioral Economics in order to develop the correct implementation of Social Marketing interventions (the use of Psychology into Social Marketing has been also explored by authors such as Prochaska and DiClemente, 1983, with their model of behavior change).

Furthermore, it is important to say that, although both poverty and social exclusion concepts measures a deprivation situation on part of the population, it is generally accepted that social exclusion includes a higher range of deprivation dimensions (also including economic poverty), according to Sen (1998 and 2000), Robila (2006) or Atkinson and Marlier (2010). Although some authors such as Jordan (1996) support the opposite idea (that social exclusion is an element of poverty). Anyway, the definition of poverty can be found on Sen [1973], (1979), and social exclusion on Chakravarty and D'Ambrosio (2006) or Atkinson and Davoudi (2000), among others. However, until recently, Eurostat (2010) provided a group of partial different indicators to measure social exclusion in a non-aggregative way (nowadays it is available the indicator AROPE, people "At Risk Of Poverty or social Exclusion", provided by the European Union).

Said so, the **research objectives** of the Doctoral Thesis are, in the context of nowadays European Union, the following three:

1. To provide a complete, solid and unified measure of social exclusion phenomenon, which includes economic poverty concept, to carry out a better diagnosis of different countries situations.
2. To prove that, solely economic poverty, as long as a wider measure of social exclusion concept, represent a limitation to the economic growth reached by a society, being stronger this influence while more dimensions of social exclusion are taking into consideration in its measurement.
3. To develop some recommendations based on a theoretical framework that, from Behavioral Economics and Marketing field (with remarkable importance of instruments such as Social Marketing), provides a better understanding of the situation and allows to face the problem effectively.

In order to achieve these three objectives, now we are going to summarize the **methodology** implemented in the different sections of this research.



In **Part I** it is carried out the vast majority of the work (so that, it is the longest section), and it is focused mainly on reaching the first and second research objectives. It is divided into three chapters:

*Chapter 1: The relationship between poverty and economic growth.*

An analysis of poverty and social exclusion descriptive indicators provided by Eurostat (2010) is carried out. For instance, measures such as at risk of poverty rate, at risk-of-poverty gap, in-work at-risk-of-poverty rate, or labor market exclusion. Furthermore, it is also developed a content analysis of Keynes [1936], (1983) or Myrdal (1971) theories, according to Martín Reyes, García Lizana and Fernández Morales (1995) or García Lizana and Pérez Moreno (2000, 2003 and 2012), explaining the theoretical “L Hypothesis” framework, which defends that the presence of poverty hampers economic growth. Such impact of poverty (measured by at risk of poverty rate) into economic growth (GDP per capita) is empirically verified, developing some functional models and studying general econometric information. The results of the model point to the need of analyzing the potential influence of other social exclusions dimensions in terms of economic growth.

*Chapter 2: A social exclusion measure based on synthetic indicators.*

Some synthetic indicators are developed to measure social exclusion phenomena in a more complete way, based on the information of different indicators provided by Eurostat (2010). This way, having followed the recommendations made by OCDE (2008) to construct this kind of indicators with transparency and scientific rigor, and having realized also some tests such as Barlett or Kaiser-Meyer-Olkin, information was normalized by Min-Max criteria (see Freudenberg, 2003 and OCDE, 2008). With these data, social exclusion indicators were constructed according to two methods (see Blancas et al. 2010a and 2010b): DPC (Distance-Principal Components, based on statistical methods, obtaining ESDCP indicator) and Goal Programming (Goal Programming Synthetic Indicator, a non-statistical technique, originating two indicators: the Restrictive Goal Programming Synthetic Indicator and the Net Goal Programming Synthetic Indicator). The generation of these measures to encompass social exclusion phenomena was pioneering, being previous of current AROPE Eurostat indicator and other measures recently done by other authors. A comparative

analysis of the developed indicators information shows a diverse map of the problem, with different groups of countries along European Union.

### Chapter 3: The social exclusion impact into economic growth.

In a similar way to what has been done in Chapter 1, after analyzing the theoretical contents about the relationship between poverty and economic growth, it is applied to the case of measuring inequality through social exclusion (especially if we consider economic poverty as one of the social exclusion dimensions), having developed, furthermore, a more detailed delimitation of this phenomena. Since Eurostat is providing nowadays indicator AROPE (people At Risk of Poverty or social Exclusion) to measure the situation, it is also carried out the empirical analysis using it (and Gross Domestic Product per capita in Purchasing Power Standards to measure economic growth). Some econometric models are developed and analyzed (similarly to Chapter 1) with 2008 and 2013 data, comparing also with 2008 information using ESDCP indicator (Chapter 2). Common econometric tests are also carried out (White, Durbin-Watson, Breusch-Godfrey, Reset-Ramsey or Jarque-Bera), ensuring the validity to data analysis. The results show that the impact into economic growth is higher considering social exclusion, and also taking into consideration a more complete measure of this situation (measuring it including all the aspects of the problem).

With regard to **Part II**, it is divided into two chapters, and it is focused on reaching the third research objective:

### Chapter 4: The importance of Behavioral Economics to understand the situation: The case of disabled people labor market in Spain.

In Chapter 4, the attention focuses on a specific case (disabled people in Spain), what let us introduce a Behavioral Economics model (which will be also integrated in Chapter 5 along with Marketing intervention in order to tackle the problem in a more solid manner). Thus, in Chapter 4 it is carried out an empirical analysis of disabled people labor situation in Spain, drawing from European data (Vicente and López, 2007). Afterwards, the study is eminently theoretical, carrying out a content analysis of microeconomic traditional theories according to García Lizana and Cazallas

Alcaide (2009) to explain the labor inactivity detected (neoclassical theories and institutionalist dual labor market theory). Having been exposed the weaknesses of these theories (well-founded by empirical data, INE, 2011), developing some graphs and common microeconomic analysis (according to McConnell, Brue and Macpherson, 2003), Behavioral Economics is presented as a way to complete the previous economic models, adding some psychological theories (in this case, stigmatization processes and stress coping theories) to improve the problem understanding (substantiated with some empirical data, such as “EDAD” survey, INE, 2008; see Cantarero, Moreno and Murillo, 2011). Based on this model, some policies are suggested (part of them are pointing to Marketing field, with high importance of Social Marketing, as it will be seen in depth in Chapter 5).

*Chapter 5: Recommendations to face the problem from Marketing and Behavioral Economics.*

In the last chapter of this Doctoral Thesis (the fifth one), it is carried out mainly from a theoretic perspective, although basing on empiric validations of previous sections (updating the data study to considerate the current negative economic situation, see Eurostat, 2015a and 2016), an analysis of what Marketing as a discipline (with a relevant role of Social Marketing, among other kind of interventions, such as traditional commercial Marketing, Macro-Social Marketing or Corporate Social Marketing, see Kotler, Roberto and Leisner, 2006; Kennedy and Parsons, 2012; French, 2012 and 2013, or Saatcioglu and Corus, 2014, among others) provides fighting against poverty and social exclusion. It is also highlighted the need to incorporate these group of interventions into the Behavioral Economics model developed in Chapter 4, in a Macromarketing context (Layton, 2007; Ferrell and Ferrell, 2008). The section ends up with a short analysis of main policies driven by European Union institutions and its appropriateness to the course of actions proposed.

About the **research process** taken by the doctoral candidate, which has been always focused on providing real and practical solutions to overcome the growing dramatic situation of poverty and social exclusion at the European Union from an “academic activism” perspective, its orientation has been evolving, adapting to the

new conditions of current unfavorable economic situation and specialized scientific knowledge state of the art, in order to develop a really solid framework, useful to eventual practice application.

Thus, with this view always in mind during the research process, and also the valuable orientation of the Thesis Supervisors, the doctoral candidate has been going through different stages, and every one of them had required different treatment regarding training activities, research issues to address, perspectives to be developed, scholars to contact with, research stays to do, research grants, etc.

So that, apart from the specialized knowledge acquired by the doctoral candidate through Business Administration and Economics Degrees, as well as his expertise in Development Economics and teaching assignments (International Cooperation and Development Policies, and Teaching Master Degrees), hereafter it would be summarized the main formative milestones, research activities, etc. (according to what has been previously said) done by the doctoral candidate during this Doctoral Thesis research process.

In order to develop Chapter 1 (and also the Chapter 4 outline), the doctoral candidate participated into the Applied Economics (Economic Policy) Department at the University of Málaga with a Department Collaboration Grant (Education Ministry, Spanish Government) during the year 2009, under the tutelage of the Thesis Supervisor Dr. Antonio García Lizana, Economic Policy Professor. It has been also essential to this task, especially with regards to econometric analysis, the participation into the research group SEJ 124 "Welfare Quantitative Economics", University of Málaga, since 2010 (and it has to be highlighted the collaboration and advice of Dra. Guillermina Martín Reyes, Econometrics Professor).

Decisive and absolutely indispensable to the correct development of Chapter 2 has been Dr. Rafael Caballero Fernández, University of Málaga Professor (Applied Economics Department, Mathematics), as well as other partners at this Department. The social exclusion synthetic indicators construction has been based on their knowledge and their work methods.

It is also relevant to mention, in order to develop the correct methodology of Part I in a general way, other formation received by the doctoral candidate during this research process, which is briefly listed down below:

- “Public Policies Microeconomic Evaluation” Specialization Seminar, University of Granada, 2010.
- “Instruments to market research with SPSS” Course, University of Málaga, 2013.
- “Introduction to Matlab” Course, University of Málaga, 2014.
- “Formative itinerary on statistical data analysis with SPSS. Module 9: Cluster Analysis” Course, University of Málaga, 2014.
- “Introduction to Stata statistical program to data analysis in social sciences field” Course, University of Málaga, 2016.

With regard to the research process related to Part II, starting with Chapter 4, in addition to having realized the outline of it during the Department Collaboration Grant with Applied Economics (Economic Policy) Department at the University of Málaga in 2009 (as it has been said before), it has to be also mentioned the previous Directed Academic Dissertation carried out in 2008, under supervision of Dr. Antonio García Lizana. Moreover, it was realized a request about previous drafts of this part of the Thesis to some experts in Economic Theory and Behavioral Economics, such as Dr. Antonio Morales Siles (University of Málaga, Economic Theory Department). It was also visited the renowned “London School of Economics”, having contacted to Dr. Joan Costa-i-Font (Social Policy Department, an economist specialized in Health Economics, inequality and Economic Policy), having consulted some aspects of the research, receiving orientation about the topic.

Concerning Chapter 5, apart from the guide of the Thesis Supervisors (especially Dra. Josefa García Mestanza, Economics and Business Administration Department, University of Málaga), as well as the fact that the doctoral candidate has been teaching Marketing since 2013 (being member of previously mentioned Economics and Business Administration Department at the University of Málaga, which has reinforced his expertise and analytical abilities about the issue), it is very important to highlight in a remarkable way the extremely fruitful research stay carried out at

Lisbon Technical University (in order to get the European mention to the Doctorate) during the year 2015. It has been absolutely essential to correct scientific basement of this section the orientation, support and wisdom of Dr. Carlos Oliveira Santos (Lisbon Technical University, Social Sciences and Territory Department, and Social Marketing specialist), as well as the connections established with important scholars related to the topic (European Social Marketing Association, ESMA, members) such as Dr. Jeff French (Strategic Social Marketing Ltd. CEO) or Dra. Suzanne Suggs (Università della Svizzera Italiana), among others, who have contributed with their opinion about the dissertation topic and making some recommendation to develop this research.

It is well worth to be also outlined other courses and formative actions that have supported the general research process carried out, as:

- “Formative sessions about databases and electronic publications (Web of Science, CSIC databases, PSYCINFO, Electronic resources on Economics, Science Direct, Francis and Philosopher’s Index)”, University of Málaga, 2009.
- Research Seminar “Publication on impact Scientific Reviews about management”, University of Granada and Ministry of Finance and Competitiveness, 2013.

On the other hand, as the research process was developing on time as it has been specified, apart from the previous actions, some outlines and preliminary versions of the Doctoral Thesis different sections have been presented in diverse forum, with the intention to receive suggestions of the scholars specialized on this topic and complete the study. This way, we could summarize the following:

### ***Part I:***

#### 1. *The relationship between poverty and economic growth:*

Paper published in *Revista de Documentación Social*, index in DICE and Latindex. Complete reference: García Lizana, A. and Cruz Morato, M. A. (2010): “Tendencias en pobreza y exclusión en Europa”, [“Trends in poverty and exclusion in Europe”], *Documentación Social*, 157, 75-93.



## 2. A social exclusion measure based on synthetic indicators:

- Paper presented at XXIV International Conference on Applied Economics ASEPELT 2010. Complete reference: Caballero Fernández, R. and Cruz Morato, M. A. (2010), “La situación de exclusión social en Europa: Diagnóstico basado en indicadores sintéticos”, [“Social exclusion situation in Europe: Diagnosis based on synthetic indicators”], *Anales de Economía Aplicada*, XXIV International Conference on Applied Economics ASEPELT, Alicante, Spain (June 16-19).
- Paper published in *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA Rect@*, index in DICE and Latindex. Complete reference: Caballero Fernández, R. and Cruz Morato, M. A. (2011), “Análisis de la exclusión social en la Unión Europea basado en indicadores sintéticos”, [“Social exclusion analysis at the European Union based on synthetic indicators”], *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA Rect@*, volume 12, 85-104.

## 3. The social exclusion impact into economic growth:

- Previous outline presentation in XXIV International Conference on Applied Economics ASEPELT 2010. Complete reference: García Lizana, A. and Cruz Morato, M. A. (2010): “Pobreza, exclusión social y comportamiento económico en la Unión Europea”, [“Poverty, social exclusion and economic performance at the European Union”] *Anales de Economía Aplicada*, XXIV International Conference on Applied Economics ASEPELT, Alicante, Spain (June 16-19), 50-65.
- Previous outline presentation in XIIth Economic Policy Conference XJPE 2015. Complete reference: Cruz Morato, M. A. and García Lizana, A. (2015), “Pobreza, exclusión social y crecimiento económico en la Unión Europea”, [“Poverty, social exclusion and economic growth at the European Union”], *XIIth Economic Policy Conference XJPE 2015*, Toledo, Spain.
- Paper in evaluation process in *Revista de Economía Mundial*, index in Journal Citation Reports, Q4.

**Part II:**4. The importance of Behavioral Economics to understand the situation: The case of disabled people labor market in Spain:

- Paper presented at XXV International Conference on Applied Economics ASEPELT 2011. Complete reference: Cruz Morato, M. A. and García Lizana, A. (2011), “La participación de las personas con discapacidad en el mercado laboral: una aproximación desde la Economía del Comportamiento”, [“Disabled people participation into labor market: An approximation from Behavioral Economics”], *Anales de Economía Aplicada 2011*, XXV International Conference on Applied Economics ASEPELT, Santander, Spain.
- Paper published in *Revista de Fomento Social*, index in DICE and Latindex. Complete reference: Cruz Morato, M. A. and García Lizana, A. (2011): “La Economía y la Psicología ante el problema de la inactividad de las personas con discapacidad”, [“Economics and Psychology facing the inactivity problem of disabled people,”] *Revista de Fomento Social*, 262 (66), 251-284.

5. Recommendations to face the problem from Marketing and Behavioral Economics:

- Paper accepted for presentation to 41th Macromarketing Conference, Macromarketing Society, Dublin, July 2016.
- Paper in evaluation process in *Journal of Macromarketing*, index in Journal Citation Reports, Q3.

Down below, we are going to summarize, very briefly, the **main findings and general conclusions** of this research work. For further analysis and deepness, we refer to what it is said in following pages.

Starting with the first objective, which was defined as: “*To provide a complete, solid and unified measure of social exclusion phenomenon, which includes economic poverty concept, to carry out a better diagnosis of different countries situations*”, the main findings are the following ones:



- The development of a unified social exclusion indicator, including at risk of poverty rate measures, provides a better picture of the European Member states situation.
- We are living an alarming poverty and social exclusion situation at the European Union, with increasing levels of this form of inequality in the last years. That is what the data says, after analyzing the measures performed about social exclusion (according to the synthetic indicators methodologies carried out), as well as the diagnosis based on measures of solely economic poverty.
- The Great Recession is dramatically impacting to the weakest ones, and poverty and social exclusion are getting bigger in spite of the fact that public and some private agents are worried about the issue and are trying to stop it.
- It seems to be two different groups of countries in the European Union with different situations. On the one hand, Eastern Europe countries, Southern peninsulas and Baltic Republics, seem to have a worse situation (in terms of poverty and social exclusion). On the other hand, northern and central Europe countries are in a better situation, while important economies such as Germany or France are in a middle position. Some countries have a different situation if it is measured only solely economic poverty or complete social exclusion phenomena (that is the case of Anglo-Saxon countries, with high economic poverty rates, but not so bad when social exclusion global phenomena is taking into consideration).
- The growing internal disparities among European Union countries, with first class economies and other, such as PIIGS countries, in the new continental periphery, represent a major challenge to the maintenance of the European Union project itself, eroding social Europe ideals and provoking political instability.

- These increasing differences are also taking place to certain disadvantaged groups of people, whose poverty and social exclusion situation is becoming unbearable.

Considering the second research objective, defined as *“To prove that, solely economic poverty, as long as a wider measure of social exclusion concept, represent a limitation to the economic growth reached by a society, being stronger this influence while more dimensions of social exclusion are taking into consideration in its measurement”*, we have to underline the following comments:

- Poverty and social exclusion represent a limitation to economic growth, basing on the assumptions of Keynes, Myrdal or Sen. This interpretation collides with general assumed Kuznets theories, who defends that, in a first phase, economic growth is accompanied by an increase on inequality (and after that, this economic growth could be distributed to alleviate poverty and social exclusion). But there is enough evidence to confirm that poverty and social exclusion represent a restriction to economic growth.
- Fighting against poverty and social exclusion has, this way, an important role to play in the inclusive growth idea pursued by the European Union. Not only related to the social dimension (reducing inequality), but also in production level increases.
- Social exclusion phenomena have a more important influence into economic growth than solely economic poverty (and have also higher relevance as the measure of this social exclusion is more complete). This way, the social exclusion synthetic indicator generated in this study (ESDCP indicator) has a stronger impact capacity into economic growth than Eurostat AROPE indicator.
- The kind of policies developed by the countries with highest poverty and social exclusion levels has to be redirected in the light of the aggravation of the situation so far. Most of this worsening is due to a consideration more related to Kuznets assumptions, with clear practical evidence of its drawbacks.

And about the third Thesis objective, defined as: *“To develop some recommendations based on a theoretical framework that, from Behavioral Economics and Marketing field (with remarkable importance of instruments such as Social Marketing), provides a better understanding of the situation and allows to face the problem effectively”*, the following comments have to be outlined:

- Behavioral Economics could be useful to understand why the situation of some disadvantaged groups is worst (deepen into the psychological elements of decision-making process). For instance, it has been analyzed the Spanish labor market situation of disabled people, and Behavioral Economics has been presented as a really fruitful approach to complete the gaps of traditional economic interpretations of labor inclusion in that group.
- Thus, it is necessary to fight the social stigmatization of disabled people, which is provoking psychological stress on these individuals, affecting their decision-making process, guiding them out of the labor market. So that, some policies are recommended, and their scope is related to Marketing field (with clear connection to Social Marketing).
- This way, Marketing instruments (traditional commercial Marketing and also other instruments such as the quoted Social Marketing, Macro-Social Marketing or Corporate Social Marketing, in connection with Corporate Social Responsibility models), in a coordinated way with the Behavioral Economics model exposed, apart from serving to address particular cases (such as disabled people labor inactivity), also provides a better understanding and policy support fighting against poverty and social exclusion in a general way.
- It is important to develop a combined intervention between public agents and private sector, to carry out the measures proposed (without forgetting the importance of traditional redistribution public policies), trying to increase functional coping strategies on the people affected, and pursuing to decrease the discriminator attitudes over the rest of society (and enhancing actions that, from generosity, helps this people empowerment to strengthen).

- Fighting against poverty and social exclusion, this set of measures has not been sufficiently developed in the European Union context, so there is an appreciable potential to implement them, and therefore boosting inclusive economic growth.

To conclude this summary, down below there would be mentioned some possible **future research lines** that could complete the research work which has been started here, in order to modestly contribute to fight against this problem from an “academic activism” perspective:

- To develop a time series ESDCP social exclusion indicator measures (at the European Union context), and its relationship to economic growth, comparing these results using AROPE indicator to measure social exclusion phenomena.
- To carry out a unique measure (meta indicator) to encompass all the social exclusion measures carried out by the different synthetic indicators methodologies applied (Distance-Principal Components and Goal Programming).
- To elaborate an empirical study in order to verify the Behavioral Economics Model exposed to explain the disabled people labor inactivity, and also deepen into the positive and negative coping strategies to the social stigmatization processes suffered by them.
- To measure the social exclusion situation of disabled people, using the same methodologies (the construction of social exclusion synthetic indicators through different methods) applied in this study to encompass poverty and social exclusion general situation, and thus improving the diagnosis for this group.
- To deepen into Corporate Social Responsibility practices fighting against poverty and social exclusion, doing, for example, a case study about successful experiences developed by organizations or some specific empiric methodology to explore the key elements of this success.
- To test expert opinions about the use of specific Social Marketing, Macro-Social Marketing or Corporate Social Marketing actions fighting against poverty

and social exclusion, collecting advices to carry out a successful design of these concrete actions.

- To design and eventually apply in an experimental manner, Social Marketing and Behavioral Economics programs to fight poverty and social exclusion on specific cases at the EU context.

## INTRODUCCIÓN

## I. ESTADO DE LA CUESTIÓN

Aún en la actualidad, a pesar de los enormes avances tecnológicos, revolución de las comunicaciones, globalización, etc. que ha traído consigo el final del siglo XX e inicio del siglo XXI, el problema de la pobreza y exclusión social en todo el mundo persiste y se recrudece al albur de la Gran Recesión. Aunque haya pasado el tiempo, se trata de un asunto que aún permanece entre las tareas pendientes de la Ciencia Económica desde hace varios siglos<sup>1</sup> (así como para otros campos, pues se trata de un problema que ha sido abordado desde diversas disciplinas, pero no siempre de forma multidisciplinar). Si bien sería conveniente establecer una diferencia (cuantitativa y cualitativa) entre la situación de los países en vías de desarrollo (ver Galbraith, 1979) (los cuales sufrirían una situación de pobreza de masas, mucho más generalizada) y los países desarrollados (en los cuales se producen fenómenos de bolsas de pobreza, más localizada en determinados grupos).

Así pues, tal situación de bolsas de pobreza se está produciendo en la Unión Europea (ver Eurostat, 2015a y 2016). Aunque el problema persistía como un mal crónico con el que las sociedades y autoridades europeas se habían acostumbrado a convivir, es precisamente a partir de 2009 cuando parece recrudecerse como consecuencia del impacto de las inestabilidades económicas. Y no sólo se trata de un fenómeno con consecuencias económicas y sociales, sino que tiene también repercusión a nivel político (organismos como la OCDE, 2011, advertían del resentimiento social y la inestabilidad política que tal estado de cosas podía generar). No cabe duda, además, de que la actual crisis de los refugiados (Trauner, 2016) tendrá un probable impacto en la situación a medio y largo plazo.

---

<sup>1</sup> Y no es que no se haya abordado científicamente la cuestión, los propios economistas clásicos lo abordaron en cierta manera y en las últimas décadas el interés académico sobre la materia se incrementó, especialmente a partir del trabajo de Sen (1976).

No obstante, precisamente la Unión Europea, viene considerado la lucha contra la pobreza y la exclusión social entre las prioridades programáticas de su agenda política. De esta forma, en la actual Agenda “Europa 2020: estrategia para el crecimiento de la Unión Europea” se recoge la necesidad de alcanzar un crecimiento “integrador” (es decir, un crecimiento económico que implique una reducida presencia de pobreza y exclusión social) además de “inteligente” y “sostenible”, persiguiéndose la inclusión social de las personas que se encuentran en dicha situación con iniciativas como la “Plataforma europea contra la pobreza” (Comisión Europea, 2010). Aunque los resultados obtenidos, a tenor de lo expuesto, no parecen estar siendo del todo satisfactorios.

Pero no sólo desde el punto de vista de las autoridades públicas, también es creciente el interés para el ámbito privado en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, tanto por parte de organizaciones sin ánimo de lucro como por parte de las propias organizaciones empresariales (Subrahmanyam y Gomez-Arias, 2008). En este sentido, cabe destacar aproximaciones como las de Prahalad y Hart (2002) o Prahalad (2004) sobre la teoría de la “fortuna de la base de la pirámide” (consideración de las personas en situación de pobreza o exclusión social un segmento de mercado en el que se pueden aplicar las técnicas de Marketing tradicional, siendo necesario primeramente ayudarles a salir de la situación para que puedan convertirse en un mercado potencial factible, con un interés comercial).

Y es que la disciplina del Marketing puede ser muy útil para abordar la situación (tal es la opinión de autores como Kotler, Roberto y Leisner, 2006; o Ekström y Hjort, 2009; entre otros), no sólo desde una perspectiva tradicional puramente comercial como acaba de comentarse, también a través de herramientas como el Marketing Social, Macro-Social Marketing o Marketing Social Corporativo (entre las posibles actuaciones de Responsabilidad Social Corporativa, puede profundizarse en la tipología de actuaciones en Kotler y Lee, 2009).

Sin ánimo de entrar en profundidad en las definiciones de las herramientas comentadas, cabe destacar la consideración original del Marketing Social como “el diseño, implementación, y control de programas calculados para influir la aceptabilidad de ideas sociales, englobando consideraciones de planificación de



producto, precio, comunicación, distribución, e investigación de marketing” (Kotler y Zaltman, 1971, p. 5), mientras que para Andreasen (1995, p. 7) sería “la aplicación de tecnologías de marketing comercial al análisis, planificación, ejecución y evaluación de programas diseñados para influir el comportamiento voluntario del público objetivo para mejorar su bienestar personal así como el de su sociedad”. Numerosos autores, como Duhaime, McTavish y Ross (1985), o Kotler y Lee (2009), entre otros, han abogado por su utilización para combatir la pobreza (aunque generalmente referida a la pobreza de masas de países en vías de desarrollo). Sin querer entrar aquí en controversias a nivel conceptual, de forma esquemática, decir que su aplicación por parte de compañías privadas como forma de conseguir un beneficio individual se denominaría Marketing Social Corporativo (si bien para algunos autores como Donovan, 2011; o Hastings y Angus, 2011; no podría considerarse Marketing Social en sentido estricto; aunque para otros autores como Harvey, 1999, la intervención privada puede tener también una presencia positiva, siendo importante los resultados, no tanto las motivaciones, ya que incluso en las intervenciones públicas podrían encontrarse en ocasiones algunas intenciones “no tan buenas”); así como su aplicación a nivel macro por parte del sector público se le conoce como Macro-Social Marketing (Kennedy y Parsons, 2012).

La consideración sobre el impacto a nivel macro nos lleva a hablar del ámbito de Macromarketing en el que se desarrolla la investigación. Y es que, de acuerdo con los citados Kotler, Roberto y Leisner (2006, p. 233). “[...] la pobreza en el mundo puede ser más hábilmente afrontada [...] aplicando técnicas de micromarketing para abordar desafíos de macromarketing”. De acuerdo con Layton (2007), o Ferrell y Ferrell (2008), el Macromarketing se centra en los problemas de mercado y las soluciones a esos problemas que mejorarían el bienestar de varios grupos de interés en el sistema de marketing. Para Viswanathan et al. (2014) desde la perspectiva de Macromarketing puede abordarse también con mayores garantías las penurias sufridas por la población en situación de pobreza en las relaciones de intercambio.

En cuanto a las consideraciones e implicaciones macroeconómicas, la presencia de pobreza y exclusión social supone también una limitación para el crecimiento económico. No sólo para la idea de “crecimiento integrador” de la Unión Europea (es decir, crecimiento económico junto con mayor equidad en la distribución de la renta),

sino también para el propio crecimiento económico exclusivamente en términos de incrementos de los niveles de producción. Estudios previos como Eurostat (2015a) o Dell'Anno y Amendola (2015) así lo exponen, al menos a largo plazo. De acuerdo con otros trabajos, como Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales (1995) o García Lizana y Pérez Moreno (2000, 2003 y 2012), en base a autores como Keynes [1936], (1983) o Myrdal (1971), quedaría demostrada, teórica y empíricamente (en distintos momentos y lugares, incluida la Unión Europea), que la presencia de pobreza y exclusión social supone una limitación para el crecimiento económico (no sólo se trataría de un tema humanitario o social, también lo es desde el punto de vista de la eficiencia económica).

Los trabajos de Sen (1990 y 1999) vendrían a reforzar lo expuesto por Myrdal (1971), en cuanto a las limitaciones sobre la oferta agregada, y añaden una crítica además a los modelos de racionalidad económica perfecta del “homo economicus” tradicional, pues se expone que pueden estar quedando fuera de interpretación económica ciertos factores externos (históricos, sociales y culturales) que condicionan el proceso psicológico de toma de decisiones de los agentes económicos.

De esta forma, ahondando en dicha cuestión, será importante profundizar en cuestiones psicológicas para completar los modelos de análisis económico, así como para diseñar actuaciones más eficaces desde el punto de vista del Marketing. Y es que debemos tener presente que el Marketing parte de ciencias como la Economía, Psicología, Sociología, etc. y nos permite una aproximación micro al problema (siendo posible, como decimos, analizar sus consecuencias también a nivel macro) que se centra en las necesidades y condicionantes psicológicos de los diferentes individuos.

En este sentido, podemos nombrar la conocida como Economía del Comportamiento, rama de la Economía que estudia el comportamiento económico de los agentes económicos, sus determinantes (personales, culturales, situacionales y económicos) y consecuencias (Van Raaij, 1981). De acuerdo con Hosseini (2003) surge como reacción a las deficiencias de la Economía tradicional, integrándose teorías psicológicas para una mejor explicación de los fenómenos económicos, y se

basa en los trabajos de Katona (1975) o Simon (1951), entre otros. Para autores como Lefebvre y Kotler (2012) o French (2013) es importante recurrir a la Economía del Comportamiento para la correcta implementación de las acciones de Marketing Social.

Merece la pena destacar también que, si bien los conceptos de pobreza y exclusión social miden ambos una situación de privación en las necesidades básicas de una parte de población, es generalmente aceptado que la exclusión social incluye un mayor rango de dimensiones de privación (incluyendo la propia pobreza económica), de acuerdo con autores como Sen (1998 y 2000), Robila (2006) o Atkinson y Marlier (2010), aunque existen autores con visiones diferentes. Puede profundizarse en las definiciones de pobreza en Sen [1973], (1979) y exclusión social en Chakravarty y D'Ambrosio (2006) o Atkinson y Davoudi (2000). Sin embargo, en 2010 Eurostat proporcionaba una batería de indicadores parciales de exclusión social que no medían el fenómeno de forma agregada (en la actualidad ya se dispone del indicador AROPE, personas "At Risk Of Poverty or social Exclusion").

## II. OBJETIVOS

En el marco de la Unión Europea de nuestros días, siguiendo una unidad temática común y un hilo conductor lógico en el proceso de investigación planteado tal y como puede verse en la Figura 1, los objetivos de la Tesis son los siguientes:

1. Proporcionar una medición del fenómeno de exclusión social sólida, completa e integradora, que incluya el concepto de pobreza económica, para llevar a cabo un mejor diagnóstico de la situación de los diferentes países.
2. Comprobar que, tanto la estricta pobreza económica, como una medición más amplia relacionada con el concepto de exclusión social, suponen una restricción para el crecimiento económico alcanzado por una sociedad, siendo esta influencia mucho más destacada cuánto más dimensiones de la exclusión social sean tenidas en cuenta en la medición de la misma.
3. Desarrollar una serie de recomendaciones apoyadas en un marco teórico que, desde el ámbito de la Economía del Comportamiento y el Marketing (con una importancia destacada de herramientas como el Marketing Social), proporcione una mejor explicación de la situación y permita atajar la problemática de forma eficaz.

FIGURA 1. RELACIÓN ENTRE OBJETIVOS DE LA TESIS.



Fuente: Elaboración propia.

### III. APARTADOS DE LA TESIS

La presente Tesis Doctoral se estructura en dos partes para abordar los objetivos anteriormente expuestos. De esta forma, el primer objetivo se desarrolla en la primera parte (que consta de tres capítulos, específicamente se desarrolla en el segundo capítulo), el segundo objetivo se lleva a cabo también en la primera parte (primer y tercer capítulo), mientras que el tercer objetivo se desarrolla en la segunda parte, entre los capítulos cuatro y cinco (ver Figura 2). El contexto del trabajo de investigación, como se ha comentado, es siempre el marco de la Unión Europea de nuestros días, si bien en el segundo capítulo el foco de atención se centra en un caso concreto en España (las personas con discapacidad), lo que nos permitirá introducir un modelo teórico basado en la Economía del Comportamiento, el cual se integrará posteriormente en el capítulo tercero junto con las actuaciones propuestas desde el Marketing para atajar la situación general de una forma mucho más sólida.

FIGURA 2. RELACIÓN ENTRE APARTADOS Y OBJETIVOS DE LA TESIS.



Fuente: Elaboración propia.

De esta forma, la **primera parte** es quizás la más extensa, ya que entre sus contenidos se engloban los procesos de investigación necesarios para poder llevar a cabo los dos primeros objetivos del presente trabajo. El mismo se estructura a su vez en tres capítulos, que son los siguientes:

*Capítulo 1: La relación entre pobreza y crecimiento económico.*

En el mismo se presenta la situación de pobreza y exclusión social sufrida en la Unión Europea a través de distintos indicadores parciales que miden dichos fenómenos (tasa de riesgo de pobreza, pobreza en el empleo, indicadores de privación material, exclusión en el mercado laboral o en la educación, etc.), proporcionándose, además, el marco teórico que, basándose en los postulados de economistas como Keynes o Myrdal, permite fundamentar que la presencia de pobreza supone una restricción para el crecimiento económico (modelo de “Hipótesis L”, ver Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales, 1995; o García Lizana y Pérez Moreno, 2000, 2003 o 2012). Dicha influencia de la pobreza (medida por la tasa de riesgo de pobreza) sobre el crecimiento económico (PIB per cápita) se verifica además empíricamente, si bien los resultados del modelo apuntan a la necesidad de ahondar en la eventual incidencia de otras variables relacionadas con la exclusión social para un mejor ajuste y explicación de la situación en términos de impacto sobre los niveles de producción.

*Capítulo 2: Una medida de la exclusión social basada en indicadores sintéticos.*

En este capítulo, en base a la necesidad detectada en el anterior punto, en cuanto al desarrollo de un único indicador que, incluyendo la propia pobreza económica, midiese de forma más completa el fenómeno global de la exclusión social (pues los datos proporcionados hasta dicho momento por Eurostat en términos de exclusión se limitaban a una batería de indicadores parciales), se lleva a cabo un trabajo eminentemente metodológico para la construcción de un indicador sintético de exclusión social siguiendo diversos procedimientos. En base a dicha batería de indicadores parciales proporcionados por Eurostat (2010), los resultados obtenidos permiten aquilatar de forma mucho más precisa la situación de exclusión social sufrida en los diferentes países de la Unión Europea (detectándose ciertas

regularidades y comportamientos diferenciados por conjuntos de países) y fueron además pioneros en este sentido, adelantándose al actual indicador AROPE y otras formas de medición realizadas recientemente por otros autores.

### Capítulo 3: El impacto de la exclusión social en el crecimiento económico.

Partiendo del modelo teórico de “Hipótesis L” anteriormente mencionado, toda vez que ya se apuntaba en el Capítulo 1 que era necesario verificar la influencia que la exclusión social puede tener sobre el crecimiento económico (por analogía con el riesgo de pobreza, precisamente si el mismo se tiene en cuenta en la consideración multidimensional de la exclusión) y dadas las características de la actual situación económica desfavorable, en esta sección queda fundamentado teóricamente dicho modelo incorporando el fenómeno de la exclusión social, desarrollando un estudio más exhaustivo del mismo y realizándose el contraste de hipótesis de forma empírica en diversos momentos de tiempo, tanto con el indicador de exclusión social realizado en el Capítulo 2 (ESDCP) como con el actual indicador AROPE realizado por Eurostat, demostrándose que la influencia sobre el crecimiento económico no sólo es mayor al tener en cuenta el fenómeno de la exclusión social en lugar de la estricta pobreza económica, sino también cuánto más completa sea la consideración del fenómeno (no dejando ningún elemento explicativo de la exclusión fuera de consideración en la medición).

En cuanto a la **segunda parte**, que desarrolla el tercer objetivo de esta investigación, consta de dos capítulos:

### Capítulo 4: Importancia de la Economía del Comportamiento para entender la situación: El caso del mercado laboral de las personas con discapacidad en España.

Se lleva a cabo un análisis en profundidad de la situación específica de las personas con discapacidad en nuestro país (en el contexto europeo), centrándose la atención en los aspectos del mercado laboral del colectivo (observándose la situación negativa generalizada, especialmente en términos de actividad laboral). Y es que, no debemos olvidarnos de la peor situación de vulnerabilidad ante la exclusión social del colectivo de personas con discapacidad como caso particular,



así como el peso de las variables relacionadas con el mercado laboral en la consideración del fenómeno multidimensional de la exclusión social.

De esta manera, vistas las lagunas que los modelos económicos tradicionalmente considerados para explicar la situación en cuanto a la actividad laboral (neoclásico e institucionalista, a nivel microeconómico) presentan, y dado que la necesidad detectada para una mejor explicación se orienta principalmente hacia la integración de factores psicológicos en el modelo, se propone un marco teórico de Economía del Comportamiento para completar dichas lagunas, recurriéndose a teorías como los procesos de estigmatización o las respuestas de afrontamiento al estrés psicológico.

Así pues, se presenta un modelo explicativo mucho más sólido, multidisciplinar e integrador, proponiéndose a su vez ciertas medidas de política económica para abordar el problema de este caso particular (entre las cuales se va detectando la necesidad de campañas informativas, las ventajas de la segmentación del colectivo o el propio interés por la promoción de cambios de comportamiento, entre otras, lo cual nos llevará de forma natural al ámbito del Marketing del siguiente capítulo, con especial peso del Marketing Social).

#### Capítulo 5: Recomendaciones para abordar el problema desde el Marketing y la Economía del Comportamiento.

Por último, partiendo de un ámbito de interpretación del problema de la pobreza y exclusión social desde la perspectiva del Marketing y sus consecuencias a nivel macro, se presenta una interpretación similar al modelo basado en la Economía del Comportamiento expuesto en el capítulo anterior para abordar la situación general de pobreza y exclusión social en la Unión Europea, integrándose con actuaciones desde el punto de vista del Marketing (bien sea considerado de forma convencional en su perspectiva puramente comercial, u otros campos como el Marketing Social, Macro-Social Marketing o Marketing Social Corporativo en relación a actuaciones de Responsabilidad Social Corporativa), como forma de completar las vías de respuesta que desde el Marketing se están también desplegando para abordar tales desafíos.



Quedaría así, pues, sólidamente fundamentado tanto el modelo teórico interpretativo como el conjunto de medidas a desarrollar, abogándose por una respuesta de actuación combinada entre el ámbito público y privado, coordinándose las medidas propuestas con las actuaciones redistributivas tradicionales desde el ámbito público.

Un breve análisis de las grandes líneas políticas aplicadas en el contexto de la Unión Europea bajo esta perspectiva, nos llevará a la importancia de seguir incidiendo en la cuestión desde el punto de vista multidisciplinar propuesto, en aras a realmente atajar el problema de las crecientes bolsas de pobreza y exclusión social como vía de promover el ansiado crecimiento integrador.

## IV. METODOLOGÍA

A continuación recogeremos, de forma resumida, la metodología llevada a cabo en los distintos capítulos de la presente Tesis, siguiendo lo anteriormente expuesto en cuanto a su contenido y estructura (atendiendo a los artículos realizados) de cara al desarrollo de los objetivos planteados.

### **Parte I:**

#### *Capítulo 1: La relación entre pobreza y crecimiento económico.*

Se lleva a cabo un análisis de estadística descriptiva de los indicadores de pobreza y exclusión social proporcionados por Eurostat (2010) de forma desagregada: umbral de pobreza, tasa del riesgo de pobreza, intensidad del riesgo de pobreza (“at risk-of-poverty gap”), indicadores de riesgo de pobreza infantil, tasa de riesgo de pobreza en personas mayores, pobreza en el empleo (“in-work at-risk-of-poverty rate”), indicadores de privación material, exclusión en el mercado laboral, exclusión en la educación, salud de la población, problemas relacionados con la vivienda y exclusión de las redes sociales y de la sociedad de la información.

Por otra parte, a través del análisis de contenidos de los postulados de autores como Keynes [1936], (1983) o Myrdal (1971) siguiendo a Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales (1995) o García Lizana y Pérez Moreno (2000, 2003 y 2012) se expone el marco teórico de “Hipótesis L” que permite concluir que la presencia de pobreza supone una limitación al crecimiento económico (en contra de la tradicional y frecuentemente considerada “U de Kuznets”, 1955).

Por último, se lleva a cabo un estudio econométrico del impacto de la pobreza (a través de la tasa de riesgo de pobreza con un umbral del 60% de la renta mediana) sobre el nivel de crecimiento económico alcanzado (medido por el PIB per cápita a precios de mercado en euros), realizándose varios modelos: lineal, recíproco, potencial y exponencial, estudiándose la información econométrica básica de los

mismos (significación individual y conjunta de los parámetros, coeficiente de determinación, criterio de información de Schwarz, etc.).

### Capítulo 2: Una medida de la exclusión social basada en indicadores sintéticos.

Se propone la realización de varios indicadores sintéticos de exclusión social en base a la información de indicadores parciales proporcionada por Eurostat (2010). De esta forma, siguiendo las recomendaciones efectuadas por OCDE (2008) para la construcción de este tipo de mediciones de forma transparente y con el mayor rigor científico, se seleccionaron las once variables a tener en cuenta en el indicador, recopilándose la información de valores perdidos y llevándose a cabo la imputación en los casos oportunos. Tras la realización de varias pruebas como las de Barlett (se observa que los valores de las variables son significativos) o el test de Kaiser-Meyer-Olkin (mostrándose la idoneidad de los datos), se llevó a cabo la normalización de los datos (ver Freudenberg, 2003 y OCDE, 2008) bajo el criterio Min-Max.

Una vez normalizados los datos, se llevó a cabo la construcción del indicador sintético de exclusión social siguiendo varias metodologías (ver Blancas et al. 2010a y 2010b): el método DCP (Distancia-Componentes Principales, método basado en técnicas estadísticas, obteniendo el indicador denominado ESDCP) y la Programación por Metas (GPSI, técnica no basada en la estadística para la ponderación de los indicadores que forman el indicador sintético, derivándose dos tipos: el Índice Sintético de Programación por Metas Restrictivo y el Índice Sintético de Programación por Metas Neto).

Con toda la información anterior, se lleva a cabo un análisis comparativo de los resultados en cuanto a las clasificaciones obtenidas por los distintos métodos de cálculo aplicados, llegándose a una clasificación media de los países en función de su situación de exclusión social, extrayéndose una serie de conclusiones sobre las circunstancias especiales de diversos grupos de países de la Unión Europea.

### Capítulo 3: El impacto de la exclusión social en el crecimiento económico.

De forma análoga a lo realizado en el Capítulo 1, tras análisis de contenidos de los postulados teóricos del modelo de relación entre pobreza y crecimiento económico, para el caso de medición de la desigualdad a través de la exclusión

social se fundamenta en este capítulo, habiéndose realizado además una delimitación más detallada de dicho fenómeno.

Posteriormente, y dado que en la actualidad Eurostat proporciona el indicador AROPE para medir la situación, se lleva a cabo el contraste empírico (usando dicho indicador para medir el fenómeno de pobreza o exclusión social y el PIB per cápita en PPA) estimándose diversos modelos econométricos (lineal, recíproco, potencial y exponencial) para dos momentos temporales: 2008 y 2013, comparándose además con los datos de 2008 usando el indicador ESDCP (Capítulo 2). Se analizan los modelos econométricos en base a la información básica ya comentada, y otros test como el de White (no hay heteroscedasticidad), Durbin-Watson y Breusch-Godfrey (no hay autocorrelación de ningún orden), Reset-Ramsey (no existen errores de especificación del modelo), Jarque-Bera (normalidad de los residuos), ver Gujarati (2003).

## **Parte II:**

### *Capítulo 4: Importancia de la Economía del Comportamiento para entender la situación: El caso del mercado laboral de las personas con discapacidad en España.*

Se lleva a cabo un análisis empírico descriptivo de la situación laboral de las personas con discapacidad en España, partiendo de los datos europeos (Vicente y López, 2007). Posteriormente, el trabajo es eminentemente teórico, desarrollándose un análisis de contenidos de las teorías microeconómicas tradicionales de acuerdo con García Lizana y Cazallas Alcaide (2009) para explicar la situación de inactividad laboral observada (teoría neoclásica e institucionalista de los mercados duales de trabajo).

Se exponen los puntos débiles de dichas teorías (fundamentando con algún dato empírico, INE, 2011), desarrollando diversos gráficos y análisis de la situación desde un punto de vista microeconómico (mapa de curvas de indiferencia entre ocio y trabajo, gráficos del mercado laboral, etc.) de acuerdo a trabajos previos como los de McConnell, Brue y Macpherson (2003). De esta forma, se presenta la Economía del Comportamiento, a través del análisis de sus contenidos, como forma de completar los modelos económicos anteriores, incorporando teorías psicológicas a

los procesos analíticos para mejorar la interpretación del problema (fundamentado empíricamente con algunos resultados de encuestas anteriores, como la encuesta EDAD, “Encuesta de Discapacidad, Autonomía personal y situaciones de Dependencia”, INE, 2008; ver Cantarero, Moreno y Murillo, 2011).

*Capítulo 5: Recomendaciones para abordar el problema desde el Marketing y la Economía del Comportamiento.*

Se trata de un apartado principalmente teórico en el que se lleva a cabo, en base a los diagnósticos, información empírica y contraste de hipótesis de apartados previos (actualizando la información descriptiva empírica con ciertos datos proporcionados recientemente por Eurostat, 2015a y 2016, para abordar mejor la actual situación en el continente tras varios años de dificultades económicas generalizadas) un análisis de contenidos de lo que el Marketing como disciplina (con gran peso de las actuaciones de Marketing Social, entre otras herramientas, ver Kotler, Roberto y Leisner, 2006; Kennedy y Parsons, 2012; French, 2012 y 2013, o Saatcioglu y Corus, 2014, entre otros) proporciona en la lucha contra la pobreza y exclusión social, así como la necesidad de integrar en estas actuaciones el modelo de Economía del Comportamiento anteriormente referenciado en el Capítulo 2, en un contexto de Macromarketing (Layton, 2007; Ferrell y Ferrell, 2008). Se finaliza con un breve análisis de las grandes líneas políticas impulsadas desde las instituciones eurocomunitarias y su grado de adecuación a la intervención propuesta.

## V. PROCESO DE INVESTIGACIÓN

Durante el proceso de realización de la Tesis Doctoral (que siempre ha estado enfocado al fin último de trascender el mero conocimiento especulativo, bajo una perspectiva de “activismo académico” y conocimiento aplicado a la acción de un problema que en nuestros días no parece más que incrementarse), la orientación de la misma ha ido evolucionando y adaptándose como un organismo vivo a las nuevas condiciones que el actual contexto económico desfavorable y el estado del conocimiento científico especializado sobre la cuestión iban proporcionando, para desarrollar un marco verdaderamente sólido y útil para su posterior aplicabilidad práctica.

De esta manera, con dicho modo de actuación siempre presente por parte del investigador, así como la valiosa orientación de sus Directores de Tesis, el proceso de investigación ha ido pasando por diversas etapas, las cuales han requerido un tratamiento diferencial en cuanto a las actividades formativas del doctorando, temas de investigación científicas a abordar, enfoques a desarrollar, académicos clave con los que contactar, estancias de investigación científicas a realizar, becas de investigación, etc.

Así pues, además del conocimiento específico adquirido durante los estudios de las Licenciaturas de Administración y Dirección de Empresas y Economía por parte del doctorando, así como su especialización en Economía del Desarrollo y labores docentes (Máster en Cooperación Internacional y Políticas de Desarrollo y Máster de Profesorado), a continuación se exponen los principales hitos formativos, actividades de investigación realizadas, etc. (de acuerdo a lo anteriormente expuesto) en el marco del desarrollo del proceso de investigación de la Tesis Doctoral.

Para el desarrollo inicial del Capítulo 1 (también del esbozo del Capítulo 4), el doctorando participó en el Departamento de Economía Aplicada (Política Económica) de la Universidad de Málaga con una Beca de Colaboración con

Departamento del Ministerio de Educación en el año 2009, bajo la dirección del Director de Tesis Dr. Antonio García Lizana, Catedrático de Política Económica. También ha sido fundamental en dicha tarea, especialmente en cuanto a la parte econométrica se refiere, el hecho de haber participado en el equipo de investigación SEJ 124 “Economía Cuantitativa del Bienestar” de la Universidad de Málaga, en calidad de investigador, desde el año 2010 (y al respecto la colaboración y asesoramiento en materia econométrica de la Dra. Guillermina Martín Reyes, Catedrática de Universidad).

Fundamental y absolutamente necesario para el desarrollo del Capítulo 2 de la Tesis ha sido el Dr. Rafael Caballero Fernández, Catedrático de la Universidad de Málaga (Departamento de Economía Aplicada, Matemáticas) así como otros colaboradores suyos de dicho Departamento. La construcción de los indicadores sintéticos de exclusión social ha descansado en sus conocimientos y métodos de trabajo.

Habría que destacar a su vez, para el desarrollo metodológico a nivel general de la Parte I, otra formación recibida por el doctorando durante el proceso de realización de la Tesis Doctoral, la cual se enumera esquemáticamente a continuación:

- Seminario de Especialización “Evaluación Microeconométrica de Políticas Públicas”, I Encuentro de Especialización para la Investigación en Economía y Empresa organizado por la Universidad de Granada en 2010.
- Curso “Herramientas para la investigación de mercados con SPSS”, organizado por la Universidad de Málaga en 2013.
- Curso “Introducción a Matlab”, organizado por la Universidad de Málaga en 2014.
- Curso “Itinerario formativo en análisis estadístico de datos con SPSS. Módulo 9: Análisis Cluster”, organizado por la Universidad de Málaga en 2014.
- Curso “Introducción al programa estadístico Stata para el análisis de datos en el ámbito de las ciencias sociales”, organizado por la Universidad de Málaga en 2016.

En cuanto al desarrollo del proceso de investigación relacionado con el Capítulo 4, además de haber iniciado un esbozo del mismo durante el periodo de la Beca de Colaboración con el Departamento de Política Económica en 2009 como antes se ha comentado, cabe destacar a su vez el Trabajo Académicamente Dirigido previo llevado a cabo en 2008 en torno a dicha temática, realizado bajo la supervisión del Dr. Antonio García Lizana. Por otra parte, se llevó a cabo a su vez una consulta sobre aspectos abordados en documentos preliminares a algunos expertos en Teoría Económica y Economía del Comportamiento, como el profesor Dr. Antonio Morales Siles, Profesor Titular del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Málaga. También se visitó la prestigiosa “London School of Economics”, contactando con el Dr. Joan Costa-i-Font (Departamento de Política Social, economista especialista en Economía de la Salud, desigualdad y Política Económica), con el que se pudo consultar algunos aspectos de la investigación, recibiendo orientación en torno al tema.

Por lo que respecta al tercer apartado, amén de la orientación de los Directores de Tesis (en especial de la Dra. Josefa García Mestanza, Profesora Titular del Departamento de Economía y Administración de Empresas), así como el hecho de que el doctorando viene impartiendo clases de Marketing desde el año 2013 (formando parte del Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga, lo cual ha reforzado sus conocimientos y capacidad analítica sobre la cuestión), habría que destacar también de forma notable la muy productiva estancia de investigación realizada en la Universidad Técnica de Lisboa para la mención de Doctorado Europeo durante el año 2015. Ha sido total y absolutamente esencial para la correcta fundamentación teórica y aproximación a la temática la orientación, apoyo y sabiduría del Dr. Carlos Oliveira Santos (Universidad Técnica de Lisboa, Departamento de Ciencias Sociales y del Territorio, especialista sobre Marketing Social), así como los contactos realizados con otros grandes autores relacionados con el tema (miembros de la European Social Marketing Association) como el Dr. Jeff French (CEO de Strategic Social Marketing Ltd.) o la Dra. Suzanne Suggs (Università della Svizzera Italiana), entre otros, los cuales también han aportado su opinión sobre la temática del trabajo y realizado recomendaciones para el mismo.



Cabe destacar a su vez, otros cursos realizados que han servido de apoyo para el proceso general de investigación llevado a cabo, como son:

- Curso “Sesiones formativas sobre Bases de Datos y Publicaciones Electrónicas (Web of Science, Bases de Datos del CSIC, PSYCINFO, Recursos electrónicos en Ciencias Económicas, Science Direct, Francis y Philosopher’s Index)”, organizado por la Universidad de Málaga en 2009.
- Jornada de Investigación “Publicación en Revistas Científicas de impacto sobre gestión de empresas”, organizado por la Universidad de Granada y el Ministerio de Economía y Competitividad en 2013.

Por otra parte, a medida que el proceso de investigación iba avanzando en el tiempo tal y como se ha expuesto, además de los hitos y actuaciones anteriores, se han presentado borradores y versiones preliminares de los diferentes apartados de la Tesis Doctoral en diversos foros, con intención de poder conocer valoraciones y sugerencias de otros expertos sobre la temática y poder enriquecer los trabajos. De esta manera, a modo de resumen, recogemos lo siguiente:

## **Parte I:**

### Capítulo 1: La relación entre pobreza y crecimiento económico.

Trabajo publicado en *Revista de Documentación Social*, indexada en DICE y Latindex. Referencia completa: García Lizana, A. y Cruz Morato, M. A. (2010): “Tendencias en pobreza y exclusión en Europa”, *Documentación Social*, 157, 75-93.

### Capítulo 2: Una medida de la exclusión social basada en indicadores sintéticos.

- Presentación en el XXIV Congreso Internacional de Economía Aplicada Asepelt 2010. Referencia completa: Caballero Fernández, R. y Cruz Morato, M.A. (2010), “La situación de exclusión social en Europa: Diagnóstico basado en indicadores sintéticos”, *Anales de Economía Aplicada*, XXIV Congreso Internacional de Economía Aplicada Asepelt 2010.

- Trabajo publicado en *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA Rect@*, indexada en DICE y Latindex. Referencia completa: Caballero Fernández, R. y Cruz Morato, M.A. (2011), “Análisis de la exclusión social en la Unión Europea basado en indicadores sintéticos”, *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA Rect@*, volumen 12, pp. 85-104.

### Capítulo 3: El impacto de la exclusión social en el crecimiento económico.

- Presentación preliminar en el XXIV Congreso Internacional de Economía Aplicada Asepelt 2010. Referencia completa: García Lizana, A. y Cruz Morato, M. A. (2010): “Pobreza, exclusión social y comportamiento económico en la Unión Europea”, *Anales de Economía Aplicada*, XXIV Congreso Internacional de Economía Aplicada Asepelt 2010, pp. 50-65.
- Presentación preliminar en XIIth Economic Policy Conference XJPE 2015. Referencia completa: Cruz Morato, M.A. y García Lizana, A. (2015), “Pobreza, exclusión social y crecimiento económico en la Unión Europea”, *XIIth Economic Policy Conference XJPE 2015*.
- Trabajo en proceso de evaluación en *Revista de Economía Mundial*, indexada en Journal Citation Reports, Q4.

## **Parte II:**

### Capítulo 4: Importancia de la Economía del Comportamiento para entender la situación: El caso del mercado laboral de las personas con discapacidad en España.

- Presentación en el XXV Congreso Internacional de Economía Aplicada Asepelt 2011. Referencia completa: Cruz Morato, M.A. y García Lizana, A. (2011), “La participación de las personas con discapacidad en el mercado laboral: una aproximación desde la Economía del Comportamiento”, *Anales de Economía Aplicada 2011*, XXV Congreso Internacional de Economía Aplicada Asepelt 2011.
- Trabajo publicado en *Revista de Fomento Social*, indexada en DICE y Latindex. Referencia completa: Cruz Morato, M. A. y García Lizana, A. (2011): “La Economía y la Psicología ante el problema de la inactividad de

las personas con discapacidad”, *Revista de Fomento Social*, 262 (66), 251-284.

Capítulo 5: Recomendaciones para abordar el problema desde el Marketing y la Economía del Comportamiento.

- Comunicación aceptada para 41th Macromarketing Conference, Macromarketing Society, Dublin, Julio de 2016.
- Trabajo en proceso de evaluación en la revista *Journal of Macromarketing*, indexada en Journal Citation Reports, Q3.

## PARTE I

# **CAPÍTULO 1: RELACIÓN ENTRE POBREZA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**

*Nota: El contenido del presente capítulo se encuentra publicado en:*

*Revista de Documentación Social*, indexada en DICE y Latindex. Referencia completa: García Lizana, A. y Cruz Morato, M. A. (2010): “Tendencias en pobreza y exclusión en Europa”, *Documentación Social*, 157, 75-93.

## TENDENCIAS EN POBREZA Y EXCLUSIÓN EN EUROPA

*TRENDS IN POVERTY AND EXCLUSION IN EUROPE*

## RESUMEN.

A pesar de los esfuerzos llevados a cabo por parte de las instituciones eurocomunitarias en la lucha contra la pobreza y la exclusión social, el problema aún persiste en la sociedad europea de nuestros días. En el presente artículo se realiza un diagnóstico de la situación con los datos más recientes proporcionados por Eurostat. No sólo será importante el tema que nos ocupa apelando a la solidaridad que este desafío científico plantea a la sociedad en su conjunto, también será un factor decisivo para retornar al camino hacia la prosperidad.

*Palabras clave:* Pobreza, Exclusión Social, Unión Europea, Crecimiento económico

## ABSTRACT.

Despite the efforts carried out by the European institutions against poverty and social exclusion, this problem still persists in nowadays European society. In the present paper it is developed a diagnosis of the situation with the most recent data provided by Eurostat. Not only is this issue important appealing to the solidarity that this scientific challenge pose to the whole society, it will also be a key factor to give back to the road to prosperity.

*Keywords:* Poverty, Social Exclusion, European Union, Economic Growth

## 1.1. ECONOMÍA, POBREZA Y EXCLUSIÓN SOCIAL: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como se recogía en *Documentación Social* en 2004, en relación con la lucha contra la pobreza “cada vez resulta más evidente la implicación de las instituciones *eurocomunitarias*, ya que la construcción europea requiere consolidar la dimensión social para reforzar la cohesión interna” (ver Podadera Rivera, Pérez Moreno y García Lizana, 2004, p. 242). Manteniéndose en esta línea, el año 2010 ha sido elegido año europeo de la lucha contra la pobreza y la exclusión social, subrayando de este modo la persistencia de un problema que está esperando respuestas más contundentes<sup>2</sup>.

En pleno siglo XXI, varios cientos de años después del nacimiento de la Economía como Ciencia, el problema de la pobreza permanece presente en la agenda de dicha disciplina, entre la lista de asuntos por resolver. Como una suerte de enfermedad crónica con la que el mundo se ha acostumbrado a convivir<sup>3</sup>. Pero el problema de la pobreza y la exclusión social no se presenta exclusivamente como un desafío científico ante el que sociólogos, trabajadores sociales o economistas (pues, al fin y al cabo, se trata de un problema de asignación de recursos escasos susceptibles de usos alternativos) deban dar respuesta por mero placer intelectual y especulativo; la existencia de pobreza, desigualdad y exclusión social conlleva que existen individuos para los cuales sus posibilidades de desarrollo personal e incluso su supervivencia están en juego; lo que, por otra parte, repercute o puede repercutir en la propia existencia y bienestar colectivos. Algo que apela, por tanto, ineludiblemente a la responsabilidad moral de la sociedad en su conjunto.

El objetivo será, pues, actuar sobre el estado de conocimientos relacionados con el tema con la intención de transformar la realidad. Tratar de arrojar luz sobre la situación real de la Unión Europea para poder efectuar recomendaciones políticas más eficaces, dada la persistencia del problema. No sólo, como decía Keynes [1930]

---

<sup>2</sup> Desde 1983, las instituciones comunitarias han venido dedicando cada año a un aspecto específico, con el propósito de llamar la atención sobre el mismo, centrándose entre 2005 y 2010 en asuntos relacionados con la agenda social.

<sup>3</sup> No obstante, habría que diferenciar entre la pobreza de masas, propia de los países en vías de desarrollo, y la pobreza de casos (bolsas de pobreza) propia de los países del norte económico, como los pertenecientes a la Unión Europea (ver Galbraith, 1979, para profundizar al respecto de tales conceptos de pobreza).

(1971, p. 345) “si dejamos que los problemas se arreglen por sí mismos, los resultados pueden ser desastrosos”; además, las políticas aplicadas deben ser las que mejor respondan a la naturaleza de los desafíos existentes, ya que “Si fallamos en entender los principios económicos que gobiernan nuestras vidas, podemos amenazar nuestra propia supervivencia económica defendiendo políticas y actuaciones imprudentes o estúpidas” (Davidson, 1991, viii). De ahí la importancia de conocer del mejor modo posible la realidad social y de comprender las relaciones que subyacen en la misma, explicando su evolución.

Por todo ello, comenzaremos el segundo apartado con el concepto y la forma de medición de la pobreza que actualmente maneja la Unión Europea, como paso previo para la descripción de la situación con los datos que la realidad nos proporciona. En el epígrafe tercero procederemos de la misma forma con respecto a la exclusión social. A partir de aquí, en línea con los comentarios señalados más arriba, en el epígrafe cuarto situaremos el problema de la pobreza y la exclusión social en conexión con el funcionamiento económico general, continuando con una línea de investigación planteada en anteriores estudios promovidos desde la Fundación FOESSA (ver, p. ej., el capítulo 9 de EDIS et al., 1998; García Lizana, 2008, etc.), analizando su relación con el crecimiento económico. En el último apartado expondremos las conclusiones de nuestro análisis.

## 1.2. ANÁLISIS DE LA POBREZA EN LA UNIÓN EUROPEA

Si bien la pobreza absoluta fue definida en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social de Copenhague de 1995 como la dependencia en el acceso a una serie de servicios básicos (tales como el agua potable, la comida o la salud), en materia de inclusión social la UE se decanta por utilizar un concepto de pobreza relativa, entendida (desde el Consejo Europeo de 1975<sup>4</sup>) como una situación en la que los ingresos del individuo no le permiten disfrutar del nivel de vida considerado como aceptable por la sociedad en la que vive (ver Eurostat, 2010). Como es evidente, una medida relativa de la pobreza definirá como pobres a un mayor número de personas (en comparación con la pobreza absoluta), dependiendo del umbral o línea

---

<sup>4</sup> Puede consultarse, para más información, Comisión Europea (2004).



de pobreza que sea establecido como referencia para definir dicho nivel aceptable de vida en cada sociedad. A su vez, puede ser de utilidad considerar situaciones específicas de pobreza dentro de la población situada bajo el umbral, o aspectos complementarios que ayuden a matizar y ponderar la situación existente.

Así pues, por lo que respecta a la medición de la pobreza en la Unión Europea, se han definido (ver Eurostat, 2010): la tasa del riesgo de pobreza, la intensidad del riesgo de pobreza, indicadores de riesgo de pobreza por grupos de edad, género, nivel de educación, etc., o riesgo de pobreza en el empleo (*in-work poverty*), completándose el conjunto con indicadores de privación material (definida como una situación impuesta de carencia de bienes básicos, como nivel de ahorro o bienes de consumo duraderos). Estos últimos son calificados como indicadores de pobreza absoluta por la oficina estadística europea<sup>5</sup>.

Centrándonos en los elementos más importantes, debemos considerar los aspectos siguientes:

a) *Umbral de pobreza*: Establecido en el 60% de la mediana de los ingresos disponibles equivalentes<sup>6</sup> en cada país, ajustados para corregir las diferencias en los niveles de precios mediante una unidad monetaria artificial tomada como patrón de paridad de poder adquisitivo (PPA), observamos que existen considerables diferencias entre los estados miembros (Eurostat, 2010). Por un lado, países como Luxemburgo, RU, Alemania, etc., gozan de elevados umbrales (que reflejan ingresos medianos altos), frente a otros como Bulgaria o Rumanía con cifras muy inferiores. Los extremos corresponden a Luxemburgo, con 17575 unidades PPA (y 29881 EUR de renta mediana), y Rumanía, con 1765 unidades PPA (y 1658 EUR de renta mediana). Tal fenómeno ha venido siendo una constante a lo largo del tiempo, lo cual pone de relieve, en cierta medida al menos, las desiguales capacidades económicas de cada país y las dificultades para actuar frente a la pobreza con políticas exclusivamente nacionales (ver García Lizana et al., 2008, p.66).

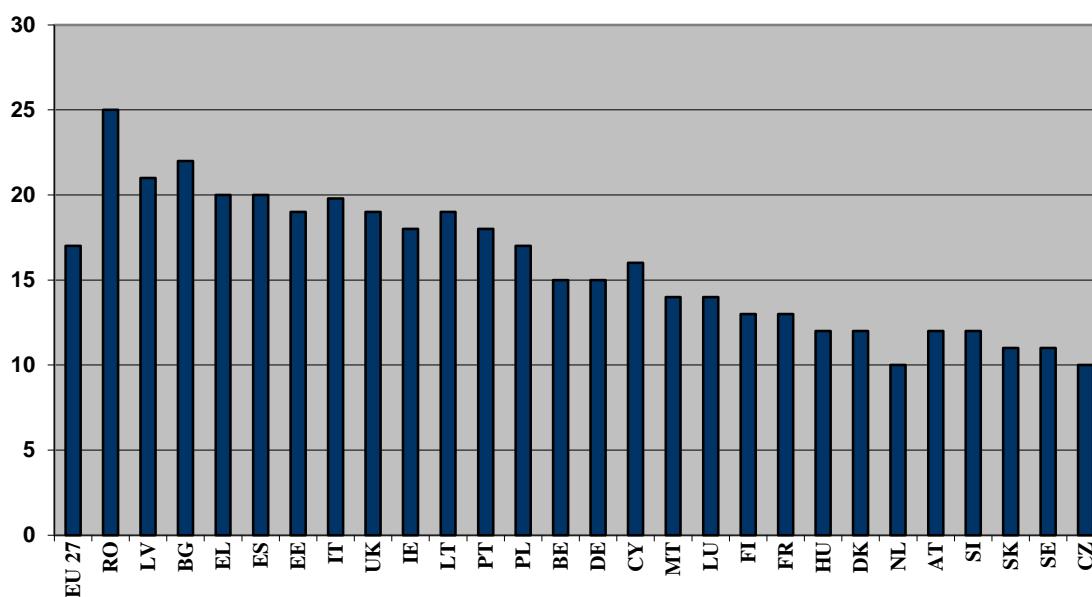
---

<sup>5</sup> Lo cual, si nos atenemos a los bienes que han sido considerados como básicos, puede resultar más o menos discutible, a la vista de los servicios básicos citados más arriba a propósito de la Cumbre de Copenhague.

<sup>6</sup> Es decir, corregidos mediante la escala de equivalencia de la OCDE modificada, para tomar en cuenta el tamaño diferente de las familias.

b) *Tasa del riesgo de pobreza*: Utilizando el anterior umbral de pobreza, el 17% de la población de EU-27 se encontraría en riesgo de pobreza en el año 2007. En la Figura 1.1 podemos ver también la situación por países, observándose los peores datos de Bulgaria y Rumanía. En general, podría decirse que la situación es más negativa en los países situados en las fronteras orientales de la UE, las Islas Británicas y las penínsulas meridionales europeas, mientras que los países centroeuropeos y escandinavos gozan de una mejor posición. Comparando la situación con lo observado en García Lizana et al. (2008) para años anteriores, la principal conclusión es la persistencia del problema de la pobreza y de las diferencias territoriales en su distribución.

FIGURA 1.1. TASA DE RIESGO DE POBREZA DE 2007 CON UMBRAL DE 60% RENTA MEDIANA NACIONAL.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

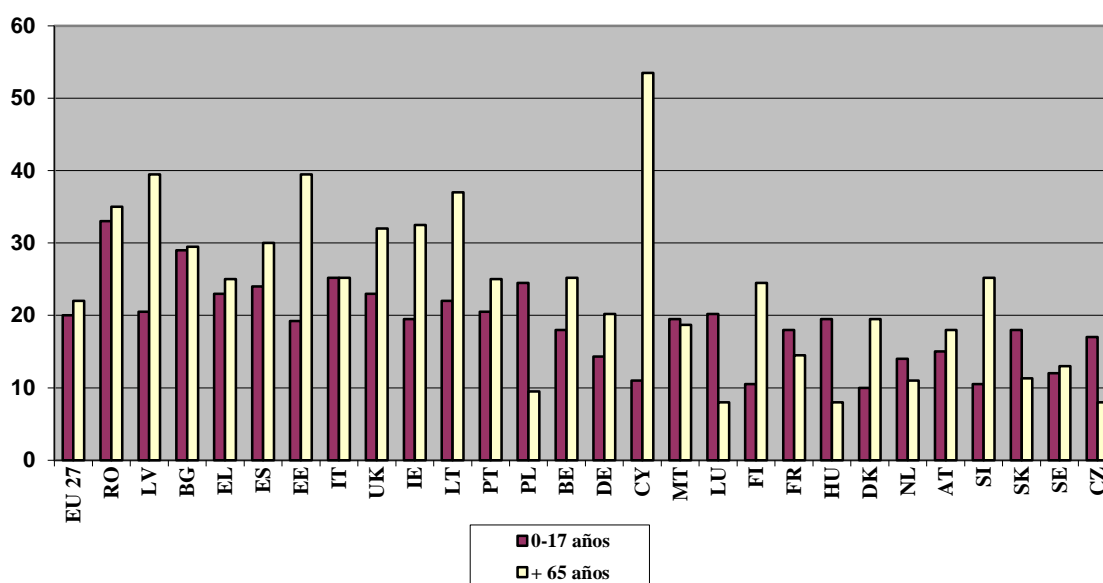
c) *Intensidad del riesgo de pobreza o "at risk-of-poverty gap"*: Considerada como la diferencia entre los ingresos medianos de la población en situación de riesgo de pobreza (es decir, por debajo de un umbral del 60%) y el propio umbral de pobreza relativa, esta medida tiende a ser mayor en aquellos países con mayor proporción de personas en riesgo de pobreza, lo que agrava la situación notablemente. Países

como Bulgaria y Rumania ocuparían los puestos más desfavorecidos, seguidos de Grecia, Lituania o Letonia, encontrando en el otro extremo a Finlandia, Dinamarca o Francia.

d) *Indicadores de riesgo de pobreza infantil (0 a 17 años):* En el conjunto de la UE de los 27, la tasa de riesgo de pobreza de niños es mayor que la media del total de la población (un 20% frente a un 17%). Sin embargo, las tasas de intensidad del riesgo de pobreza están bastante próximas. Por países, los peores datos los encontramos, nuevamente, en Rumanía y Bulgaria, para ambos indicadores; seguidos de países como Polonia, Estonia, Grecia o Lituania, aunque intercambian posiciones según se considere uno u otro indicador.

e) *Tasa de riesgo de pobreza en personas mayores:* Con un 22 % para UE-27, es algo superior a la correspondiente a la población infantil y a la total. Por países, destaca sorprendentemente Chipre, seguido de Estonia, Letonia, Lituania, Rumanía, Reino Unido e Irlanda, entre otros (ver Figura 1.2). Resulta particularmente relevante la peor situación de las mujeres con respecto a los varones, tanto para el conjunto de la Unión como por países, salvo en el caso de Malta.

FIGURA 1.2. TASA DE RIESGO DE POBREZA DE 2007 CON UMBRAL DE 60% RENTA MEDIANA POR EDADES.

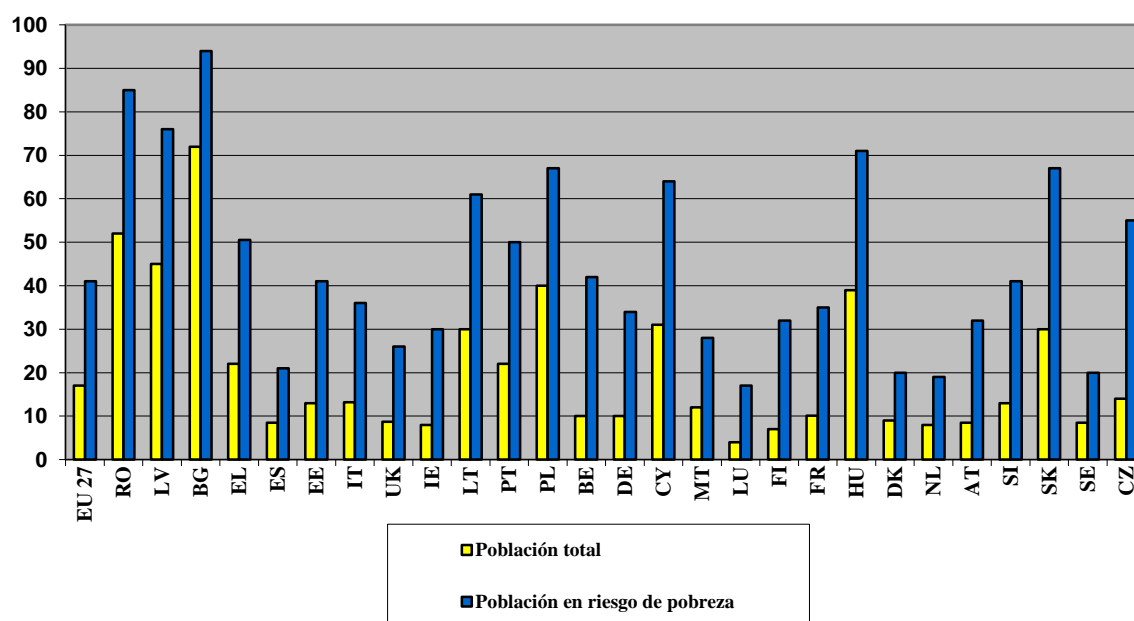


Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

f) *Pobreza en el empleo (in-work at-risk-of-poverty rate)*: El hecho de disponer de un empleo no supone una protección total ante la pobreza; según los datos de Eurostat (2010), el 8% de aquellos individuos con empleo estaban en riesgo de pobreza en 2007. Lo que es más: países, como Portugal, Letonia, Italia, España, Polonia, Grecia y, especialmente, Rumanía (con un 19%), sufrían porcentajes que igualaban o superaban la cifra del 10%. Por el contrario, encontramos a Bélgica, Dinamarca, Malta y República Checa, por debajo del 4%. Luxemburgo aparece ahora, de manera llamativa, situado a continuación de Portugal. La pobreza en el empleo es el resultado de varias disfunciones en el mercado laboral, tales como salarios muy reducidos, un nivel de desempleo recurrente, trabajos inestables, contratos a tiempo parcial, etc.

g) *Indicadores de privación material*: Según el propio Eurostat (2010, p.55), “las medidas de pobreza relacionadas con los ingresos necesitan ser analizadas conjuntamente con otras medidas como la privación material, con la intención de disponer de un conocimiento más profundo sobre la pobreza”. De esta manera, la privación material tiene en cuenta recursos acumulables, como el nivel de ahorros o la disposición de bienes duraderos. Aproximadamente el 17% de la población total de UE-27 sufre privación material, a la luz de los datos de 2007. La cifra alcanza el 41% si nos referimos a la población en riesgo de pobreza. La situación por países presenta enormes diferencias (Ver Figura 1.3). Así, encontramos países como Bulgaria (con un 94% de la población en riesgo de pobreza en situación de privación material, y más del 70% de la población total), Rumanía (85 y 52% respectivamente), seguidos de otros como Letonia, Hungría o Eslovaquia. En el otro extremo encontramos a Holanda o Luxemburgo, con datos inferiores al 20% para la población en riesgo de pobreza, y al 10% para la población total.

FIGURA 1.3. TASA DE PRIVACIÓN MATERIAL, 2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

En resumen, por tanto, podríamos destacar cuatro hechos fundamentales: a) las enormes diferencias observadas entre los distintos países europeos, encontrándose las situaciones más negativas en los flancos oriental (donde se encuentran los últimos países incorporados al proceso de construcción europea), meridional (penínsulas mediterráneas) y occidental (Islas Británicas), en abierto contraste con el borde septentrional y el bloque continental, además de Chipre (con ciertos aspectos críticos) y Malta; b) la persistencia de la situación general de pobreza en el ámbito comunitario, así como de la distribución territorial de la misma (ver García Lizana et al., 2008; Podadera Rivera, Pérez Moreno y García Lizana, 2004; y Subirats et al., 2004), c) la mayor vulnerabilidad de niños y ancianos a lo largo y ancho del continente; d) la incidencia sobre la pobreza de las condiciones laborales poco favorables.

### 1.3. LA SITUACIÓN DE EXCLUSIÓN SOCIAL EN EUROPA

El concepto de exclusión social “se comenzó a utilizar en los años setenta en Francia, aunque no se generalizó en el lenguaje de las políticas públicas y de las ciencias sociales hasta las décadas de los ochenta y los noventa” (Subirats et al.,

2004, p. 17). Así, fue introducido en el preámbulo de la Carta Social Europea en 1989 como un concepto diferente, aunque relacionado con la pobreza (ver García Lizana et al., 2008)<sup>7</sup>. Se trata de un elemento multidimensional y dinámico, que, según Eurostat (2010), abarca la pobreza de ingresos, el desempleo, el acceso a la educación y a la información, el nivel de salud, así como las condiciones de vida y la participación en la sociedad. Autores como Atkinson y Davoudi (2000) o Ratcliffe (1999) han presentado ciertas visiones críticas ante tal concepto.

Podemos medir la exclusión social a través de diversos indicadores. Si bien existen autores, como Domínguez y Núñez (2009), que proponen el cálculo de la exclusión social a través de indicadores sintéticos, en este análisis nos centraremos en las consideraciones metodológicas del ámbito comunitario que relacionan el concepto de exclusión social con indicadores de discriminación o dificultad en el mercado laboral, educación, salud, vivienda y acceso a la tecnología, la información y a la participación en redes sociales (estar integrados, al fin y al cabo, en la sociedad del conocimiento del siglo XXI).

a) *Exclusión en el mercado laboral*: Puede medirse a través de varios indicadores. Así, podemos observar la tasa de desempleo de largo plazo (superior a 12 meses), que según los datos de Eurostat (2010), cayó del 4,2% al 2,6% entre 2004 y 2008, para UE-27. En el periodo correspondiente entre 2000 y 2004, y analizando la situación por países, encontramos peores cifras en Polonia, Bulgaria, Eslovaquia, y, en menor medida, Grecia y Letonia, frente a países con muy bajos niveles como Holanda o Luxemburgo. Sin embargo, para 2008, Eslovaquia sufría los niveles de desempleo de largo plazo más elevados (más de dos tercios del desempleo del país), situándose Chipre, Dinamarca y Suecia entre los países con cifras más bajas. Habría que matizar, no obstante, que la actual coyuntura económica global desfavorable puede hacer variar estas tendencias sobre el desempleo de largo plazo.

Un aspecto ciertamente relevante es el porcentaje de población entre 18 y 59 años que vive en familias en las cuales ninguno de sus miembros estaba trabajando.

---

<sup>7</sup> Para profundizar en relación a ciertas consideraciones conceptuales sobre la exclusión social en Europa, remitimos a autores como O'Brien y Penna (2008), entre otros.

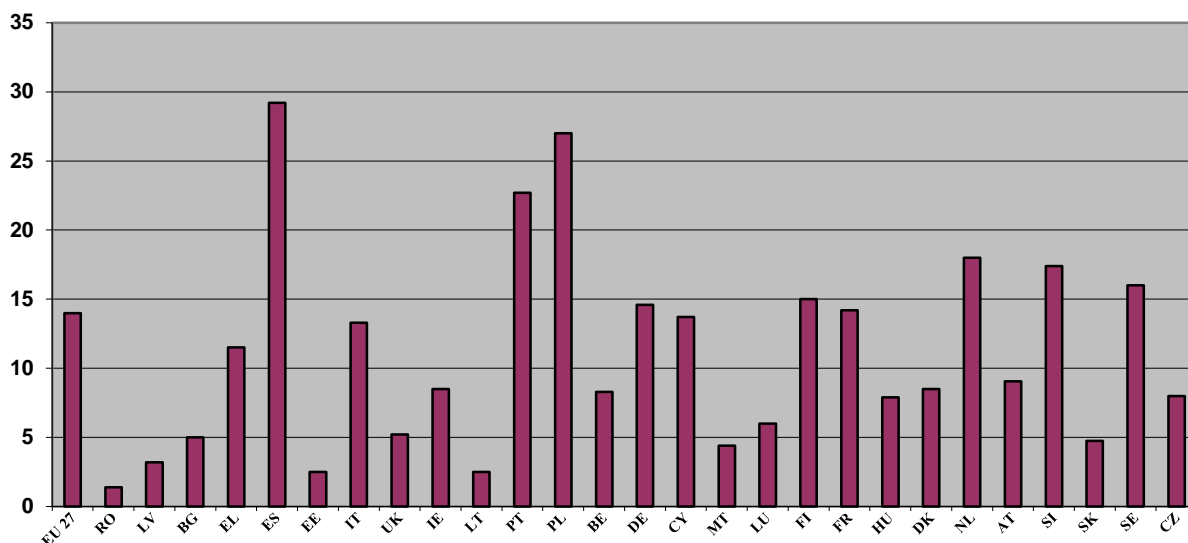
Según Eurostat (2010), cerca del 10% de dicha población para el conjunto de la UE se encontraba en tal situación en 2007. Por países, las peores cifras corresponden a Bélgica, Hungría y Polonia, frente a la mejor situación de Chipre.

Otro modo de aproximación es la proporción de empleados con contratos temporales (ver Figura 1.4). Más del 14% de la población en la UE trabajaba con un contrato temporal en 2008, superando ampliamente el 25% en Polonia y España, seguidas muy de cerca por Portugal. Rumanía y los estados del Báltico, sin embargo, disfrutaban en este caso de las cifras más bajas.

Si bien el trabajo a tiempo parcial puede dotar de flexibilidad a la fuerza laboral para participar en otras actividades, esconde también una naturaleza involuntaria, relacionada con la incapacidad de encontrar un trabajo a tiempo completo. De esta manera, Bulgaria, Rumanía y Grecia son los países europeos con mayores cifras de contratos a tiempo parcial involuntarios; mientras que Holanda tiene la tasa más baja.

*b) Exclusión en la educación:* En la UE de los 27, considerando el año 2007, el 60% de la población entre 15 y 24 años participaba en la educación. Por países, Finlandia, Polonia y Eslovenia superaban el 70%, frente a Malta, Luxemburgo y Chipre por debajo del 45% (ver Eurostat, 2010). El 78,5% de la población joven (entre 20 y 24 años) de la UE ha completado, al menos, la educación secundaria. Sólo nueve estados miembros, sin embargo, han conseguido llegar al objetivo propuesto de alcanzar una cifra del 85%. Se considera que el 15,2% de la población de la UE-27 comprendida entre 18 y 24 años abandona la educación a edades tempranas (países del sur como Portugal, España o Malta se encuentran a la cabeza en este porcentaje).

FIGURA 1.4. PROPORCIÓN DE EMPLEADOS CON CONTRATOS TEMPORALES, 2008.



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010)

c) *Salud de la población*: Entre otros indicadores, puede citarse el estado general de salud auto-percibido por los ciudadanos, siendo la proporción de aquellos que se consideran malos o muy malos relativamente baja, en especial entre las mujeres (ver Tabla 1.1). Otro dato destacable es el de la mortalidad infantil (por cada 1000 nacimientos), que se ha reducido, para la media comunitaria, desde cifras superiores al 10% en 1986 a menos del 5% en 2006. Por países, sin embargo, Rumanía y Bulgaria aún se encuentran con cifras cercanas (e incluso superiores en el caso de Rumanía) al 10%.

TABLA 1.1. ESTADO DE SALUD GENERAL AUTO-PERCIBIDO, 2007, EU 27

	Muy malo	Malo	Normal	Bueno	Muy bueno
<b>Total</b>	2,1	8,7	24,1	44,5	20,6
<b>Varones</b>	2,3	9,8	25,7	43,4	18,7
<b>Mujeres</b>	1,8	7,4	22,4	45,7	22,7

Fuente: Eurostat (2010).

d) *Problemas relacionados con la vivienda*: Existe, en este apartado, una gran variedad de elementos que considerar, desde el problema de los denominados “sin techo”, a la masificación, la carencia de servicios básicos, problemas



medioambientales (como la polución o la contaminación acústica) y problemas sociales (como la marginación o la criminalidad). En Eurostat (2010) se utiliza una medida de la privación en relación a la vivienda que recoge una serie de elementos diversos, arrojando como resultado que más del 5% de la población total europea se encontraría en una situación de privación severa. Por encima del 15% estarían Bulgaria, Lituania, Letonia, Polonia o Rumanía (este último por encima del 30%), frente a otros como Holanda y Finlandia, por debajo del 2%.

*e) Exclusión de las redes sociales y de la sociedad de la información:* Tal y como se refleja en Eurostat (2010), un ejemplo extremo de exclusión forzada de la participación social es el de la población penitenciaria. Más allá de este caso extremo, las relaciones sociales de los europeos pasan por el contacto diario con familias y amigos. Sin embargo, en 2006, para EU-25, el 2,1% de la población nunca se socializaba con familiares, y el 3,5% nunca lo hacían con sus grupos de amigos. En otro orden de cosas, más del 50% de las familias de la UE-27 tenía acceso a internet en 2008. Pero de nuevo Bulgaria y Rumanía ofrecen cifras muy bajas (alrededor del 25%), mientras que Luxemburgo, Dinamarca, Holanda o Suecia superan el 75%.

Para finalizar esta apartado, podríamos decir que, como en el riesgo de pobreza, la heterogeneidad entre países se hace harto evidente, manteniéndose patrones similares en lo que respecta a dicha distribución, aun cuando con ciertos matices, según el indicador considerado.

#### 1.4. LAS RELACIONES ENTRE CRECIMIENTO Y POBREZA

Teniendo en cuenta las dispares situaciones observadas, parece claro que difícilmente podemos separar los temas de pobreza y exclusión social del funcionamiento económico general. Ahora bien, dependiendo de los principios económicos que se mantengan<sup>8</sup>, las consecuencias políticas pueden ser muy diferentes. Desde una perspectiva frecuentemente planteada como ortodoxa, se entiende que es necesario hacer crecer el “pastel”, es decir, la producción nacional

---

<sup>8</sup> Puede profundizarse en el estudio de la pobreza dentro del funcionamiento económico general, considerando los principales modelos teóricos, en García Lizana (2008).

(y para ello los grupos más vulnerables deben hacer sacrificios), para poder repartir posteriormente. Primero hay que crear riqueza, para que ésta pueda llegar a todos. Kuznets (1955) argumenta que existiría una relación funcional entre equidad en la distribución de la renta y crecimiento económico en forma de U, de manera que el crecimiento en una primera fase va acompañado de una reducción de la igualdad y sólo a partir de un determinado nivel la favorecería. La reducción de la pobreza queda condicionada y postergada, pues, hasta alcanzar un valor elevado de crecimiento económico.

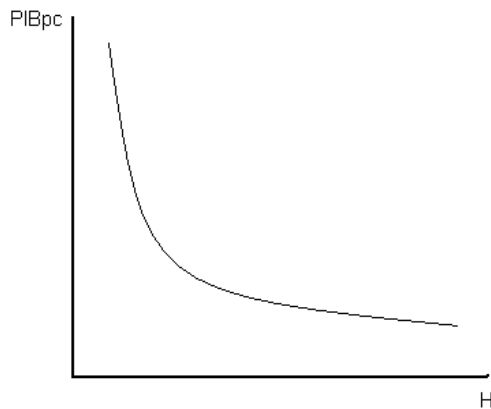
Sin embargo, John Maynard Keynes o Gunnar Myrdal (por sólo citar a dos autores relevantes) mantienen posiciones distintas. En efecto, según Keynes [1936], (1983), las políticas redistributivas juegan un papel fundamental en el crecimiento económico, a través de un aumento del consumo inducido al transferir recursos a los más pobres, cuya propensión a consumir es más elevada, lo que repercutirá en un mayor nivel de demanda agregada. Por su parte, Myrdal (1971) sostiene que una reducción de los niveles de pobreza incidirá favorablemente en variables como la salud, la educación o la cohesión social, obteniendo como resultado final un mayor crecimiento económico. De ahí que sea preciso superar un determinado nivel de pobreza para poder conseguir niveles significativos y sostenibles de crecimiento.

Por tanto, frente a las tesis de Kuznets anteriormente señaladas se propone una relación distinta entre crecimiento (PIB per cápita, situado en el eje de ordenadas) y equidad (o, más bien, falta de equidad, medida por la tasa de riesgo de pobreza, en el eje de abscisas) (ver Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales, 1995; EDIS et al., 1998, pp. 493-509). “Según dicha relación, los valores altos del indicador de pobreza están, por lo general, asociados a valores reducidos del PIB por habitante [...] Sólo cuando los valores del indicador de pobreza se reducen suficientemente, se presentan los valores más elevados del PIB por habitante, en la rama de la curva con mayor pendiente” (García Lizana, 2008, p. 359). De ahí que, dada la forma funcional (ver Figura 1.5), se haya hablado de “Hipótesis L” (García Lizana, 2003).

Pues bien, ¿cuál es la situación existente en la Unión Europea? La hipótesis anterior fue contrastada para la Unión Europea en García Lizana y Pérez Moreno

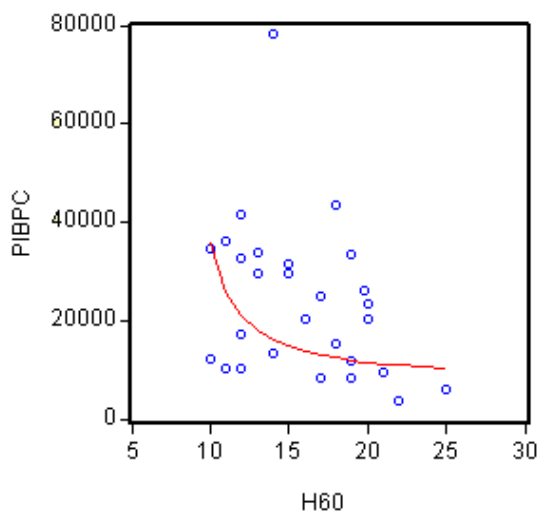
(2000). En este caso comprobaremos, diez años después, que tal relación funcional se mantiene tras las últimas ampliaciones al Este efectuadas en el proceso de construcción europea. De esta manera, utilizando los datos de Eurostat para el PIB per cápita (medido a precios de mercado en euros) y tasa de riesgo de pobreza con un umbral del 60% de la renta mediana para los 27 estados miembros de la Unión en el año 2007 (Ver Tabla Anexo 1.2), en la Figura 1.6 se representa la nube de puntos resultante.

FIGURA 1.5. "HIPÓTESIS L": RELACIÓN TEÓRICA ENTRE CRECIMIENTO Y POBREZA.



Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 1.6. "HIPÓTESIS L" EN LA UE 27



Fuente: Elaboración propia a partir Eurostat (2010).

Como puede comprobarse, la nube de puntos es coherente con los antecedentes teóricos y empíricos señalados; observándose una relación entre crecimiento y pobreza, decreciente (o negativa), que se ajusta mejor bajo una forma no lineal y convexa (ver Tabla Anexo 1.3). No obstante, conviene advertir que el modelo sólo explica el 25% de las variaciones del PIBPC (tomado en logaritmos), por lo que cabe interpretar que existen otros posibles factores que también se relacionan con el comportamiento del mismo, y permiten encontrar diferentes valores de PIBPC para valores similares de la tasa de riesgo de pobreza. Sin ánimo de profundizar aquí más en el asunto, por razones de espacio, conviene llamar la atención sobre la eventual incidencia de algunas variables relacionadas con la exclusión citadas en el apartado anterior, y que estarían afectando favorablemente a países como Luxemburgo, Reino Unido e Irlanda, mejorando su posición en términos de PIBPC con respecto a otros países con análogas tasas de riesgo de pobreza. Así, comparando con España, Grecia o Italia, son bastante evidentes los menores niveles de exclusión en el mercado laboral del RU e Irlanda (trabajo a tiempo parcial, contratos temporales, o desempleo de larga duración) o el mayor acceso familiar a Internet (más del 60% del total de hogares para Irlanda y RU, frente al cincuenta por ciento aproximadamente de España e Italia, o el poco más del veinticinco por ciento de Grecia).

#### 1.5. CONCLUSIONES

Medio siglo después del comienzo de construcción europea, en la actual Unión Europea de los 27 aún persiste el problema de la pobreza y la exclusión social. A pesar del florecimiento económico y del alto crecimiento experimentado, todavía podemos encontrar dicho fenómeno y sus perniciosas consecuencias; además de observar grandes diferencias entre los distintos estados miembros, suponiendo un desafío, tanto para la comunidad científica como para el ámbito político.

De esta manera, del diagnóstico desarrollado en este trabajo podemos destacar la problemática de la persistencia de la pobreza y la exclusión social en el contexto eurocomunitario, en comparación con resultados observados en estudios anteriores.

Adicionalmente, parecen existir ciertas pautas de comportamiento comunes que afectan a las distintas regiones europeas, de manera que encontramos, a grandes rasgos, peores cifras en los nuevos países del Este, las penínsulas meridionales y los países anglosajones. Por el contrario, los países escandinavos y del centro de Europa disfrutaban de una situación mucho más favorable.

Frecuentemente se suele dar prioridad, desde la esfera política, al objetivo del crecimiento económico, asumiendo una supuesta incompatibilidad inicial entre la reducción de la pobreza y la exclusión social y el aumento de la producción, y confiando en que el crecimiento dará en algún momento frutos apreciables en términos de menores tasas de pobreza. La idea que subyace es que aquellos que menos tienen deben “apretarse el cinturón”, en aras a la obtención de un mayor crecimiento económico para el conjunto de la sociedad, para poder repartir más adelante. No obstante, tal interpretación supone la práctica de un análisis parcial del funcionamiento económico, utilizando las posiciones teóricas más “ortodoxas” desde una perspectiva muy estrecha. Desde una perspectiva diferente, mucho más amplia, alcanzar unos niveles suficientemente reducidos de pobreza se convierte en una condición necesaria, aunque no suficiente, para encontrar niveles razonables de crecimiento. Mejorar la inclusión (en términos laborales, telemáticos, etc.) contribuye, además, a reforzar las posibilidades del crecimiento económico. Atender, por tanto, de forma prioritaria el asunto de la lucha contra la pobreza y la exclusión social se convierte no sólo en algo deseable por sí mismo en cuanto a lo que supone en términos de solidaridad, sino como un factor fundamental para potenciar el crecimiento, especialmente en una situación de deterioro económico como la actual. No en vano, los países con mayores tasas de pobreza y exclusión son los que, en general, están encontrando mayores dificultades para remontar la situación.

TABLA ANEXO 1.2. PIB PER CÁPITA Y TASA DE RIESGO DE POBREZA (H60).

Países	H60	PIBpc
Unión Europea 27 países (UE 27)	17	24900
Rumania (RO)	25	5800
Letonia (LV)	21	9300
Bulgaria (BG)	22	3800
Grecia (EL)	20	20200
España (ES)	20	23500

Estonia (EE)	19	11600
Italia (IT)	20	26000
Reino Unido(UK)	19	33500
Irlanda (IE)	18	43600
Lituania (LT)	19	8500
Portugal (PT)	18	15400
Polonia (PL)	17	8200
Bélgica (BE)	15	31500
Alemania (DE)	15	29500
Chipre (CY)	16	20300
Malta (MT)	14	13300
Luxemburgo (LU)	14	78100
Finlandia (FI)	13	33900
Francia (FR)	13	29700
Hungría (HU)	12	10100
Dinamarca (DK)	12	41600
Países Bajos (NL)	10	34700
Austria (AT)	12	32600
Eslovenia (SI)	12	17100
Eslovaquia (SK)	11	10200
Suecia (SE)	11	36200
República Checa (CZ)	10	12300

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

TABLA ANEXO 1.3. MODELOS ESTIMADOS.

<b>Modelo Lineal</b>	$\alpha$	$\beta$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
$PIB_{pc} = \alpha + \beta H60$	44428,66 (3,77176)	-1300,815 (-1,80798)	3,268791	0,111682	0,077516	22,24352
<b>Modelo Recíproco</b>	$\alpha$	$\beta$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
$PIB_{pc} = \alpha + \beta \frac{1}{H60}$	8085,044 (0,679585)	233779,3 (1,359522)	1,848301	0,066370	0,030461	22,29327
<b>Modelo Potencial</b>	$Ln(\alpha)$	$\beta$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
$PIB_{pc} = \alpha H60^\beta$	13,4271 (9,558856)	-1,290573 (-2,53633)	6,432947	0,204656	0,172842	2,118914
<b>Modelo Exponencial</b>	$Ln(\alpha)$	$Ln(\beta)$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
$PIB_{pc} = \alpha \beta^{H60}$	11,29315 (21,81816)	-0,087866 (-2,81129)	7,903362	0,240199	0,209807	2,073189

Fuente: Elaboración propia.

Se ha estimado el PIBpc en función de la tasa de riesgo de pobreza con cuatro modelos: lineal, recíproco, potencial y exponencial, obteniendo los mejores resultados con este último. En el modelo lineal, los parámetros, individual y conjuntamente considerados, no son significativos (observando los estadísticos t de Student, en paréntesis, y F de Snedecor, para un nivel de significación del 5%), no ocurriendo lo mismo en los modelos potencial y exponencial. A pesar de ser no lineal, descartamos el modelo recíproco por reflejar peores datos que el lineal (en cuanto a coeficientes de determinación, criterio de información de Schwarz y significación individual y conjunta de los parámetros). En lo que respecta al criterio de información de Schwarz, que viene a corregir los problemas de sobreparametrización del coeficiente de determinación y del coeficiente de determinación corregido, y además es más útil en la comparación entre distintos modelos (especialmente cuando se incumple la hipótesis de linealidad), se observa que el modelo exponencial es preferido al potencial. Por último, el coeficiente de determinación muestra que el modelo exponencial explica el 24% de las variaciones del PIBpc (tomado en logaritmos), por encima del resto de modelos (20% del logaritmo del PIBpc en el potencial y en torno al 10% del PIBpc en el lineal).

## **CAPÍTULO 2: UNA MEDIDA DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL BASADA EN INDICADORES SINTÉTICOS**

*Nota: El contenido del presente capítulo se encuentra publicado en:*

*Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA Rect@*, indexada en DICE y Latindex. Referencia completa: Caballero Fernández, R. y Cruz Morato, M.A. (2011), “Análisis de la exclusión social en la Unión Europea basado en indicadores sintéticos”, *Revista Electrónica de Comunicaciones y Trabajos de ASEPUMA Rect@*, volumen 12, pp. 85-104.



ANÁLISIS DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN LA UNIÓN EUROPEA BASADO EN INDICADORES  
SINTÉTICOS

*ANALYSIS OF SOCIAL EXCLUSION IN EUROPEAN UNION BASED ON SYNTHETIC INDICATORS*

RESUMEN.

El enfoque no agregativo utilizado por Eurostat para medir la exclusión social, basado en una batería de diversos indicadores, plantea ciertas dificultades para un adecuado diagnóstico de la situación, pues las variadas dimensiones tenidas en cuenta no permiten disponer al investigador de una medida única y clara del fenómeno. De esta manera, en este trabajo se han utilizado varios índices sintéticos, en función de diversas metodologías para la agregación de datos (una basada en técnicas estadísticas como la Distancia-Componentes Principales, y otra no estadística como el Índice de Programación por Metas), con el objetivo de medir el fenómeno de la exclusión social en la Unión Europea de nuestros días de forma más sólida que la actual utilizada por Eurostat. Así, el análisis de estos indicadores puede arrojar luz sobre la verdadera situación de exclusión social y sus principales singularidades, con la intención de ser más eficaces en las políticas aplicadas.

*Palabras clave:* Indicadores Sintéticos, Exclusión Social, Indicador DCP, Programación por metas

ABSTRACT.

The non-aggregative approach used by Eurostat to measure social exclusion, based on several indicators, makes the diagnosis difficult. Therefore, in this paper several synthetic indicators have been used, according to different methodologies in the aggregation process (based on statistics, such as Distance to Principal Components, or non statistical methods, such as the Goal Programming Synthetic Indicator), in order to measure social exclusion in nowadays European Union. Thus, the analysis of these indicators can shed some light on the real

situation and its main characteristics, with the aim of being more effective in the applied policies.

*Keywords:* Synthetic Indicators, Social Exclusion, DPC Indicator, Goal Programming.

## 2.1. INTRODUCCIÓN

En el ámbito de la Unión Europea, la lucha contra la pobreza y la exclusión social viene cobrando protagonismo en los últimos tiempos. Así, en la opinión de autores como Podadera Rivera (2009), el proceso de construcción europea necesita la implicación de sus instituciones en la consolidación de la dimensión social, como forma de reforzar la cohesión interna. No obstante, en palabras de García Nicolás (2009, p. 693) “La actual crisis económica por la que atraviesa la Unión Europea, producto en buena medida precisamente de la globalización, ha puesto a prueba un modelo social que ocultaba muchas debilidades [...] Por tanto, la necesidad de reformas y el diseño de nuevas políticas sociales son claramente urgentes si queremos evitar una sociedad desigual e injusta”.

Aún en la actualidad, a pesar de los enormes esfuerzos llevados a cabo desde la Economía<sup>9</sup>, el problema de la pobreza y la exclusión social permanece como desafío científico que atender (no sólo para los países en vías de desarrollo, sino también para los países desarrollados y sus crónicas bolsas de pobreza), más allá de sus obvias implicaciones éticas. En palabras de Núñez Velázquez (2009, p. 327), “El renovado interés por el estudio de la pobreza, constatado durante las últimas décadas, podría centrarse en torno a la publicación en 1976 del artículo de Amartya Sen en la revista *Econometrica*, en el que se sientan las bases para el estudio de la denominada *pobreza económica*”, pues, como recuerda García Lizana (1996), hasta los años ochenta del pasado siglo, hablar de pobreza en los foros académicos parecía dar algo de pudor. No obstante, concienciados con la magnitud del problema, las actuales herramientas metodológicas a nuestra disposición pueden resultar fundamentales para aquilatar de forma más precisa el fenómeno mencionado.

Ampliamente estudiado y formalizado por Chakravarty y D’Ambrosio (2006), se atribuye el origen histórico del término exclusión social a los trabajos de René Lenoir

---

<sup>9</sup> En este sentido, por citar sólo algunos ejemplos de las investigaciones más recientes a nivel nacional, podemos nombrar los trabajos de García Lizana y Cruz Morato (2010a), Lafuente Lechuga et al. (2009) o Pérez Moreno (2009), entre otros.

en Francia<sup>10</sup>. Desde su nacimiento, ha sido un concepto que ha ido ganando peso en el conjunto de la Unión, tanto en el ámbito de las políticas públicas como en los entornos académicos. Se trata de un elemento multidimensional y dinámico, que, según Eurostat (2010), abarca la pobreza de ingresos, el desempleo, el acceso a la educación y a la información, el nivel de salud, así como las condiciones de vida y la participación en la sociedad. No obstante, Atkinson y Davoudi (2000) o Ratcliffe (1999), entre otros, han presentado ciertas visiones críticas ante el concepto de exclusión social.

Si bien autores como Pena-Trapero (2009), que propone medir el bienestar social a través del indicador sintético de distancia DP2 o Domínguez y Núñez (2009), que proponen un indicador sintético de exclusión social (en este caso, específicamente para hogares con discapacitados), ya han trabajado sobre el tema, el objetivo de este trabajo será la construcción de un indicador sintético de exclusión social para la Unión Europea de los 27, basándonos en la información más reciente proporcionada por la oficina estadística comunitaria (Eurostat, 2010), que nos ayude a discernir de una forma más sistemática la posición relativa que los países pertenecientes a la Unión ocupan en cuanto a esta variable, de carácter multidimensional. Dado que un análisis parcial de cada uno de los indicadores que Eurostat relaciona con la medición de la exclusión social (el enfoque no agregativo, cuyas limitaciones, en términos generales, se exponen por Blancas et al., 2010a) no nos permite llegar a conclusiones demasiado robustas (pues los distintos países tienen comportamientos singulares en cada uno de los diferentes indicadores), la construcción de un índice sintético (aunque adolece también de ciertas limitaciones, tal y como se analiza en OCDE, 2008) se antoja como algo fundamental si queremos profundizar en el diagnóstico de la situación europea en cuanto a exclusión social, dado que viene a superar las limitaciones inherentes al análisis comparativo entre las distintas unidades cuando se utiliza un enfoque no agregativo.

Así pues, en el siguiente apartado expondremos las consideraciones metodológicas previas tenidas en cuenta para la construcción de dicho indicador. En el apartado tercero, por su parte, presentaremos los resultados obtenidos en cuanto

---

<sup>10</sup> En el caso español, ha sido analizado en profundidad por Poggi (2007).

al índice sintético de exclusión social mediante dos métodos diferentes (la Distancia-Componentes Principales, basado en técnicas estadísticas, y la Programación por Metas, basado en técnicas no estadísticas, en concreto en la distancia a los niveles de aspiración), realizándose una comparación entre ambos. Aunque en OCDE (2008) puede observarse como existen diversas metodologías alternativas para obtener medidas sintéticas a partir de un sistema de indicadores inicial, se han seleccionado los métodos mencionados debido a sus ventajas, que podemos encontrar en los trabajos de Blancas et al. (2010a y 2010b), teniendo en cuenta que en la decisión influyen también, tanto el propósito con el que se construya el indicador, como la naturaleza de la materia evaluada (Esty et al., 2005). Para finalizar este trabajo, expondremos las conclusiones de nuestro análisis.

## 2.2. ASPECTOS METODOLÓGICOS PREVIOS

En este apartado realizaremos todas aquellas consideraciones de carácter metodológico necesarias, previamente a la construcción del índice sintético de exclusión social. Según OCDE (2008, p. 19) “los desarrolladores de índices sintéticos tienen que enfrentarse a un grado justificable de escepticismo [...] Este escepticismo es parcialmente debido a la falta de transparencia de algunos indicadores existentes, especialmente en cuanto a metodologías y datos utilizados”.

De esta manera, para vencer este escepticismo, y con el objetivo de mostrar la máxima transparencia posible, siguiendo las recomendaciones efectuadas por OCDE (2008), el primer paso consistirá en la construcción del marco teórico de partida. Para ello, nos basaremos en los datos y en la propia definición de exclusión social ofrecidas por Eurostat (2010). Según éste, tal y como se ha dicho anteriormente, para medir la exclusión social (Eurostat lo hace desde un enfoque no agregativo) deben analizarse indicadores relativos al nivel de pobreza de ingresos (pues, no debemos olvidar, la exclusión social no es más que una evolución del mismo concepto de pobreza, al intentar abarcar una serie de elementos adicionales), estadísticas laborales, el nivel de acceso a la educación y a la información, ratios relacionados con la salud, así como las condiciones de vida y la participación en la sociedad.

No obstante, se han tenido en cuenta las posibles limitaciones que el marco teórico de partida podría provocar sobre las fases siguientes (especialmente la selección de datos y la imputación de valores perdidos), por lo que se ha seleccionado un número de indicadores tal que proporcionaran una sólida información de las variables a analizar (sin excesivos valores perdidos), que fuesen objetivos y exhaustivos. Es decir, aunque Eurostat proporciona gran cantidad de datos al respecto de dichas variables, se ha tratado de seleccionar aquellos más relevantes, con información más completa para todos los países, y procurando que el número final de indicadores fuese inferior al número de unidades analizadas (en este caso, los 27 estados miembros de la Unión Europea más las cifras medias comunitarias), para no tener problemas en la utilización de métodos de agregación estadísticos. Tales han sido nuestros criterios para la selección de los indicadores que miden las variables mencionadas.

Dicho lo anterior, y pasando a la fase de selección de datos, a continuación introduciremos las distintas variables seleccionadas<sup>11</sup>:

(1) Tasa del riesgo de pobreza con un umbral de pobreza del 60% del ingreso mediano, en porcentaje de la población.

(2) Desempleo de larga duración (porcentaje de la población activa en paro desde hace más de 12 meses).

(3) Porcentaje de la población con edades comprendidas entre 18 y 59 años que viven en familias en las que ningún miembro trabaja.

(4) Porcentaje de empleados con contratos temporales en relación al total de empleados.

(5) Tasa de trabajo de aquellos contratados a tiempo parcial de tipo involuntario (no son contratados a tiempo parcial porque así lo deseen, sino porque no consiguen otro tipo de figura contractual).

(6) Porcentaje de familias con acceso a internet.

(7) Tanto por ciento de la población con edades comprendidas entre 15 y 24 años que participa en la educación formal.

(8) Porcentaje del gasto público total invertido en educación.

---

<sup>11</sup> Según los datos proporcionados por Eurostat (2010), para el periodo comprendido entre los años 2006 y 2008, estando medidas algunas variables para el año 2007 y otras en 2006 o 2008, dependiendo también de los datos disponibles proporcionados por Eurostat para cada país.

(9) Tasa de mortalidad infantil por cada 1000 habitantes.

(10) Porcentaje de la población viviendo en situación de privación severa en cuanto a la vivienda.

(11) Tanto por ciento de familias en situación de hacinamiento en las viviendas, de acuerdo con la definición de hacinamiento en las viviendas que utiliza Eurostat (2010, p. 86), según la cual “la familia está considerada en situación de hacinamiento si el hogar en el que viven no consta de un número mínimo de habitaciones, establecido en las bases de una habitación para la familia, una habitación para cada pareja, una habitación para cada persona de 18 años o más, una habitación para dos personas solteras del mismo sexo entre 12 y 17 años, una habitación para cada persona de diferente sexo entre 12 y 17 años, y una habitación por cada dos personas por debajo de 12 años de edad”.

De esta manera, podemos encontrar los datos observados para las 28 unidades consideradas en la Tabla 2.1, encontrando, por filas, dichas unidades, y por columnas cada uno de los 11 indicadores, enumerados siguiendo la clasificación anterior. A pesar de haber tenido en cuenta evitar, en la medida de lo posible, indicadores que tuviesen gran cantidad de valores perdidos, los datos básicos de partida mostraban la presencia de tres valores perdidos (con el fondo rojo), que han tenido que ser imputados. Para dicha labor, el primer método utilizado ha sido la búsqueda de tales valores más allá de las estadísticas proporcionadas por Eurostat (2010), con datos homogéneos. De esta manera, ha podido encontrarse el valor del porcentaje de gasto público (sobre el total) invertido en educación en Malta, con cifras de UNICEF (2008). Para los valores perdidos restantes se optó por el método de la imputación simple basado en la sustitución por la media del indicador (ver OCDE, 2008), pues los resultados obtenidos con la imputación simple basada en el análisis de regresión no resultaron satisfactorios, en función de varios modelos econométricos propuestos que relacionaban algunos indicadores entre sí (cuyos resultados no serán aquí expuestos debido a su escaso peso). En cualquier caso, sería conveniente recordar las palabras de Dempster y Rubin (1983) de que la imputación de valores es una idea seductora y peligrosa, pues hace creer al investigador que cuenta con todos los datos necesarios, cuando en realidad muchos de éstos han sido obtenidos por él mismo, sesgando sustancialmente el análisis



posterior (debido a esta razón se ha tratado de tener el mínimo número de variables con valores perdidos posible).

TABLA 2.1. DATOS TRAS IMPUTACIÓN VALORES PERDIDOS.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>UE 27</b>	17,00	2,58	8,64	14,11	21,79	59,38	60,00	8,00	4,55	6,67	17,41
<b>Rumanía</b>	25,00	2,35	10,18	1,43	45,36	30,00	54,00	5,00	13,79	30,63	54,45
<b>Letonia</b>	21,00	1,88	6,27	2,32	21,43	53,13	63,00	6,00	7,58	24,17	59,26
<b>Bulgaria</b>	22,00	2,88	10,14	5,00	55,00	25,00	53,00	15,00	9,55	17,71	50,50
<b>Grecia</b>	20,00	3,58	8,00	10,43	43,21	26,25	60,00	1,00	3,64	7,92	27,78
<b>España</b>	20,00	2,00	6,14	29,46	31,79	51,25	55,50	3,50	3,79	1,67	23,3
<b>Estonia</b>	19,00	1,65	6,00	2,50	21,43	58,13	62,50	5,00	4,24	14,38	42,96
<b>Italia</b>	20,00	3,12	8,59	13,21	38,57	46,88	56,00	4,50	4,10	7,29	24,07
<b>Reino Unido</b>	19,00	1,35	10,32	5,36	10,00	70,63	47,50	8,00	4,90	1,67	5,55
<b>Irlanda</b>	18,00	1,65	7,90	8,39	14,29	62,50	57,00	10,50	3,64	1,25	4,07
<b>Lituania</b>	19,00	1,19	6,45	2,50	26,07	51,25	69,00	8,00	6,82	21,46	51,85
<b>Portugal</b>	18,00	3,65	5,82	23,75	27,14	46,88	53,50	4,00	3,18	7,29	15,55
<b>Polonia</b>	17,00	2,35	10,82	27,14	21,43	47,00	70,50	2,00	5,91	25,63	51,48
<b>Bélgica</b>	15,00	3,31	12,14	8,21	14,64	63,75	69,00	4,00	3,94	1,04	3,33
<b>Alemania</b>	15,00	3,77	8,77	14,64	21,79	75,00	65,50	9,00	3,79	1,00	2,96
<b>Chipre</b>	16,00	0,46	4,36	13,93	26,79	42,50	41,50	13,00	3,18	0,83	1,48
<b>Malta</b>	14,00	2,50	6,82	4,29	21,79	59,38	45,00	5,00	3,64	0,63	3,33
<b>Luxemburgo</b>	14,00	1,58	6,50	5,25	9,90	80,00	42,00	3,00	2,58	2,29	7,77
<b>Finlandia</b>	13,00	1,19	8,55	15,00	23,93	71,88	71,00	8,00	2,73	0,55	5,55
<b>Francia</b>	13,00	2,85	10,00	14,29	29,80	61,88	59,50	4,00	3,64	3,13	9,25
<b>Hungría</b>	12,00	3,58	11,80	7,86	26,43	47,50	64,00	6,00	5,76	13,96	6,30
<b>Dinamarca</b>	12,00	0,46	6,82	8,39	12,86	81,88	67,00	17,00	3,80	1,46	6,70
<b>Holanda</b>	10,00	1,00	6,23	18,21	4,29	86,25	67,50	13,00	4,25	0,60	1,49
<b>Austria</b>	12,00	0,85	6,55	8,93	11,79	69,38	54,50	6,00	3,65	3,54	4,81
<b>Eslovenia</b>	12,00	1,85	6,23	17,50	24,23	59,38	70,30	7,50	3,33	2,27	39,26
<b>Eslovaquia</b>	11,00	6,62	8,41	4,64	12,86	58,13	56,30	6,00	6,52	4,375	41,10
<b>Suecia</b>	11,00	0,73	8,02	16,07	24,29	84,38	67,00	11,50	2,73	1,04	9,63
<b>Rep. Checa</b>	10,00	2,19	6,23	8,04	12,86	46,25	62,00	4,00	3,18	7,71	32,30

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010) y UNICEF (2008).

Con el fin de trabajar con los datos de una forma segura, han sido aplicados el test de Bartlett con un valor de 164,12 frente al valor de discriminación de 18,3, esto implica que es coherente realizar un análisis de factores, ya que según la prueba Bartlett en SPSS, el valor de  $p < .0001$  refleja que los valores de las variables son altamente significativos. Además aplicando el test de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), nos muestra la idoneidad de los datos al obtener un valor de 0,63.



Antes de pasar al apartado tercero, y siguiendo a OCDE (2008, p. 27) “la normalización es requerida previamente a la agregación de datos, dado que los indicadores de la serie de datos a menudos tienen diferentes unidades de medida”. Según Freudenberg (2003), existen numerosas formas distintas de normalizar los datos. Para nuestro cometido, se ha utilizado el criterio Min-Max de normalización (OCDE, 2008), consistente en la sustracción del valor mínimo del indicador a cada valor del mismo, dividiéndolos entre la el rango del indicador (la diferencia entre el valor máximo y el valor mínimo de éste). Es decir, siguiendo dicha referencia bibliográfica, la fórmula sería la siguiente (siendo  $x_{qc}^t$  el valor del indicador q para un país c en el tiempo t):

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - \min_c(x_q^{t_0})}{\max_c(x_q^{t_0}) - \min_c(x_q^{t_0})} \quad (1)$$

De esta manera, podemos encontrar los resultados obtenidos tras la normalización en la Tabla 2.2, dando, así, por finalizado este apartado y encontrándonos en condiciones de continuar con la tercera parte de nuestro trabajo.

TABLA 2.2. DATOS NORMALIZADOS.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>UE 27</b>	0,4667	0,3437	0,5497	0,4522	0,3451	0,5612	0,6271	0,438	0,1757	0,2035	0,2757
<b>Rumanía</b>	1	0,3063	0,7485	0	0,8099	0,0816	0,4237	0,25	1	1	0,9168
<b>Letonia</b>	0,7333	0,2313	0,2456	0,0318	0,3380	0,4592	0,7288	0,313	0,4460	0,7854	1
<b>Bulgaria</b>	0,8	0,3938	0,7427	0,1274	1	0	0,3898	0,875	0,6218	0,5706	0,8484
<b>Grecia</b>	0,6677	0,5062	0,4678	0,3210	0,7676	0,0204	0,6271	0	0,0945	0,2450	0,4552
<b>España</b>	0,6677	0,2500	0,2281	1	0,5423	0,4286	0,4746	0,156	0,1079	0,0372	0,3776
<b>Estonia</b>	0,6	0,1937	0,2105	0,0382	0,3380	0,5408	0,7119	0,25	0,1481	0,4597	0,7179
<b>Italia</b>	0,6677	0,4313	0,5439	0,4204	0,6761	0,3571	0,4915	0,219	0,1356	0,2241	0,3909
<b>Reino Unido</b>	0,6	0,1438	0,7661	0,1401	0,1127	0,7449	0,2034	0,438	0,2069	0,0372	0,0704
<b>Irlanda</b>	0,5333	0,1937	0,4550	0,2484	0,1971	0,6122	0,5254	0,594	0,0946	0,0232	0,0448
<b>Lituania</b>	0,6	0,1188	0,2690	0,0382	0,4295	0,4286	0,9322	0,438	0,3782	0,6952	0,8718
<b>Portugal</b>	0,5333	0,5187	0,1871	0,7962	0,4507	0,3571	0,4068	0,188	0,0535	0,2241	0,2435
<b>Polonia</b>	0,4667	0,3063	0,8304	0,9172	0,3380	0,3592	0,9831	0,063	0,2971	0,8337	0,8653
<b>Bélgica</b>	0,3333	0,4625	1	0,2420	0,2042	0,6327	0,9322	0,188	0,1213	0,0162	0,0320
<b>Alemania</b>	0,3333	0,5375	0,5672	0,4713	0,3451	0,8163	0,8136	0,5	0,1079	0,0149	0,0256
<b>Chipre</b>	0,4	0	0	0,4459	0,4437	0,2857	0	0,75	0,0535	0,0093	0
<b>Malta</b>	0,2667	0,3313	0,3158	0,1019	0,3451	0,5612	0,1186	0,25	0,0946	0,0024	0,0320
<b>Luxemburgo</b>	0,2667	0,1813	0,2748	0,1363	0,1107	0,8979	0,0169	0,125	0	0,0579	0,1089
<b>Finlandia</b>	0,2	0,1187	0,5380	0,4841	0,3873	0,7653	1	0,438	0,0134	0	0,0704
<b>Francia</b>	0,2	0,3875	0,7251	0,4586	0,5031	0,6020	0,6102	0,188	0,0946	0,0856	0,1345
<b>Hungría</b>	0,1333	0,5062	0,9567	0,2293	0,4366	0,3673	0,7627	0,313	0,2837	0,4459	0,0834
<b>Dinamarca</b>	0,1333	0	0,3158	0,2484	0,1690	0,9286	0,8644	1	0,1088	0,0303	0,0903

<b>Holanda</b>	0	0,0875	0,2398	0,5987	0	1	0,8813	0,75	0,1490	0,0011	0,0002
<b>Austria</b>	0,1333	0,0625	0,2807	0,2675	0,1479	0,7245	0,4407	0,313	0,0955	0,0994	0,0576
<b>Eslovenia</b>	0,1333	0,2250	0,2398	0,5732	0,3932	0,5612	0,9763	0,406	0,0669	0,0571	0,6539
<b>Eslovaquia</b>	0,0667	1	0,5204	0,1147	0,1690	0,5408	0,5017	0,313	0,3515	0,1271	0,6857
<b>Suecia</b>	0,0667	0,0438	0,4699	0,5223	0,3944	0,9694	0,8644	0,656	0,0134	0,0163	0,1411
<b>Rep. Checa</b>	0	0,2813	0,2398	0,2357	0,1690	0,3469	0,6949	0,188	0,0535	0,2381	0,5334

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

## 2.3. ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 2.3.1. MÉTODO DCP (DISTANCIA-COMPONENTES PRINCIPALES)

Llevados a cabo todos los pasos previos anteriores, a continuación procederemos a la agrupación de los distintos indicadores en un índice sintético común según el método DCP o de Distancia-Componentes Principales. Dado que se trata de un método basado en técnicas estadísticas, la ponderación otorgada para cada una de las distintas variables tenidas en cuenta en nuestro análisis será realizada por el propio método, en función de la varianza de los datos observados. Así, según autores como Chen, Fu y Ma (2004), utilizar el porcentaje de la varianza total explicado por cada componente como peso es la opción más frecuente. Según Fergany (1994), la subjetividad asociada con el proceso de agregación es, de esta forma, más reducida.

A pesar de las ventajas que, por tanto, tienen las técnicas basadas en esta metodología, existe un grave inconveniente de limitarnos al Análisis de Componentes Principales (método ACP): el valor del índice sintético obtenido para cada observación no es fácilmente interpretable, pues en ACP los pesos vienen dados por el valor correspondiente de la componente, no siendo uniformes ni definitivos (ACP no cumpliría así las propiedades deseables para el cálculo de indicadores sintéticos). De esta manera, el análisis comparativo se debilita (Blancas et al., 2010b). Es así como llegamos al método DCP, combinando la metodología ACP con el concepto de distancia a un punto de referencia<sup>12</sup>.

Sirviéndonos de la normalización llevada a cabo en el anterior apartado según el procedimiento Min-Max (no siendo arbitraria la utilización de dicho procedimiento de

<sup>12</sup> Para profundizar en la filosofía de toma de decisiones multicriterio que sustenta el concepto de distancia respecto a un punto de referencia, puede consultarse, entre otros Figueira, Greco y Ehrgott (2005).

normalización, pues está enfocada al uso posterior de la metodología DCP en el proceso de agregación, ver Blancas et al., 2010b, además de otras ventajas que pueden observarse en OCDE, 2008), en el proceso que ahora nos ocupa (dar pesos a los distintos indicadores que conformarán nuestro índice sintético de exclusión social), el punto de partida será el mismo que el del método ACP (el método DCP consiste en un perfeccionamiento del mismo). De esta manera, Blancas et al. (2010b, p. 488) nos dicen que “el peso de cada indicador es calculado como el producto de la varianza explicada por cada componente principal elegido (siguiendo el procedimiento ACP habitual) y el valor absoluto de la correlación de cada indicador con el componente principal seleccionado”. Aunque para profundizar en los aspectos metodológicos pueden consultarse los anteriores autores, podemos representar algebraicamente la metodología DCP tal y como sigue, siendo  $n$  el número de observaciones,  $q$  el número de componentes elegidos,  $p$  el número de indicadores,  $VE_j$  la varianza explicada por el componente  $j$  y  $Corr_{jk}$  la correlación entre el componente  $j$  y el indicador  $k$ :

$$DPC_i = \sum_{j=1}^q [VE_j (\sum_{k=1}^p IN_{ik} |Corr_{jk}|)] \quad (2)$$

El siguiente paso en nuestro trabajo será identificar el carácter positivo o negativo de cada indicador. En este sentido, basándonos en que el aspecto relevante de este estudio será el nivel de bienestar alcanzado en cada sociedad (considerado como el opuesto del grado de exclusión social existente en la misma), el indicador será considerado positivo cuando un nivel mayor en los valores del mismo repercuta favorablemente en el bienestar social. Por el contrario, el indicador tendrá un sentido de la variabilidad negativo cuando valores altos del indicador tengan consecuencias perniciosas para el bienestar de la población. Así, el indicador sintético de exclusión social será definido como el opuesto del indicador sintético de bienestar, no existiendo ningún problema matemáticamente pues no se darán modificaciones en el ranking (debido a las propiedades de los indicadores). Puede encontrarse un resumen del carácter de los indicadores en la Tabla 2.3.

TABLA 2.3. CARÁCTER DE LOS INDICADORES.

Indicador	Descripción	Carácter
1	Tasa del riesgo de pobreza con un umbral del 60% del ingreso mediano, en porcentaje de la población.	Negativo
2	Desempleo de larga duración (porcentaje de la población activa en paro desde hace más de 12 meses).	Negativo
3	Porcentaje de la población con edades comprendidas entre 18 y 59 años que viven en familias en las que ningún miembro trabaja.	Negativo
4	Porcentaje de empleados con contratos temporales en relación al total de empleados.	Negativo
5	Tasa de trabajo de aquellos contratados a tiempo parcial de tipo involuntario (no son contratados a tiempo parcial porque así lo deseen, sino porque no consiguen otro tipo de figura contractual).	Negativo
6	Porcentaje de familias con acceso a internet.	Positivo
7	Tanto por ciento de la población con edades comprendidas entre 15 y 24 años que participa en la educación formal.	Positivo
8	Porcentaje del gasto público total invertido en educación.	Positivo
9	Tasa de mortalidad infantil por cada 1000 habitantes.	Negativo
10	Porcentaje de la población viviendo en situación de privación severa en cuanto a la vivienda.	Negativo
11	Tanto por ciento de familias en situación de hacinamiento en las viviendas.	Negativo

Fuente: Elaboración propia.

Por último, antes de pasar a analizar los resultados obtenidos con DCP, podemos observar que la matriz de correlaciones entre los distintos indicadores (representada en la Tabla 2.4) es distinta de la matriz identidad, por lo que podremos continuar con nuestro análisis.

TABLA 2.4. MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE INDICADORES.

Indicadores	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	1,000	0,051	0,130	-0,154	0,646	-0,637	-0,263	-0,177	0,594	0,599	0,517
2	0,051	1,000	0,407	-0,038	0,221	-0,361	-0,023	-0,422	0,205	0,094	0,208
3	0,130	0,407	1,000	-0,090	0,225	-0,143	0,228	-0,156	0,369	0,233	0,005
4	-0,154	-0,038	-0,090	1,000	0,022	0,090	0,229	-0,103	-0,410	-0,262	-0,202
5	0,646	0,221	0,225	0,022	1,000	-0,772	-0,103	-0,081	0,490	0,455	0,440
6	-0,637	-0,361	-0,143	0,090	-0,772	1,000	0,210	0,312	-0,532	-0,603	-0,591
7	-0,263	-0,023	0,228	0,229	-0,103	0,210	1,000	0,072	-0,036	0,154	0,201
8	-0,177	-0,422	-0,156	-0,103	-0,081	0,312	0,072	1,000	0,044	-0,221	-0,225
9	0,594	0,205	0,369	-0,410	0,490	-0,532	-0,036	0,044	1,000	0,804	0,670
10	0,599	0,094	0,233	-0,262	0,455	-0,603	0,154	-0,221	0,804	1,000	0,828
11	0,517	0,208	0,005	-0,202	0,440	-0,591	0,201	-0,225	0,670	0,828	1,000

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

De esta manera, en la Tabla 2.5 encontramos el valor de nuestro indicador sintético de exclusión social calculado por el método DCP, considerándolo como el inverso del indicador del bienestar anteriormente aludido (tal y como venimos manteniendo). Por su parte, en la Figura 2.1 podemos encontrar la situación de los distintos estados miembros en relación a las cifras de la UE-27 (por lo que respecta a la exclusión social, medida con el indicador de exclusión social calculado por DCP), el cual nos ayudará a visualizar las enormes diferencias existentes en el contexto eurocomunitario. Habría que añadir que los resultados se obtuvieron utilizando todas las componentes principales (es decir, la varianza al 100%), no habiendo sido necesario rotar los ejes.

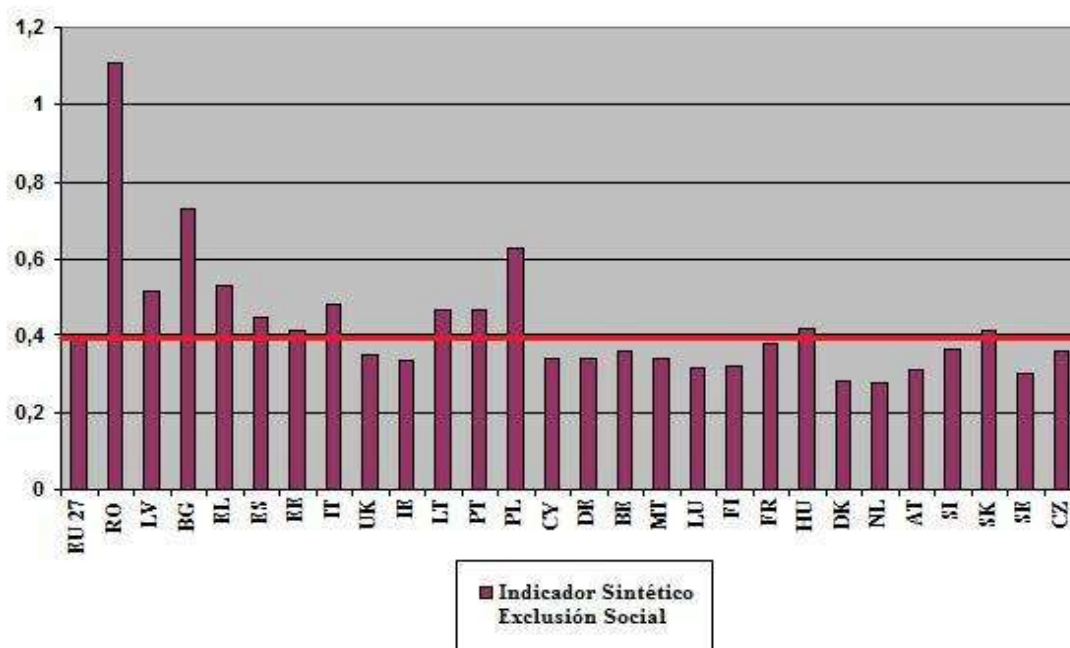
TABLA 2.5. ÍNDICE SINTÉTICO CON DCP.

Unidades	Índice sintético Bienestar	Índice sintético Exclusión Social
Holanda	3,6002	0,2778
Dinamarca	3,5819	0,2792
Suecia	3,3116	0,3020
Austria	3,2069	0,3118
Luxemburgo	3,1629	0,3162
Finlandia	3,1352	0,3190
Irlanda	3,0109	0,3321
Chipre	2,9509	0,3389
Alemania	2,9495	0,3390
Malta	2,9372	0,3405
Reino Unido	2,8639	0,3492
Bélgica	2,8072	0,3562
Rep. Checa	2,7785	0,3599
Eslovenia	2,7630	0,3619
Francia	2,6397	0,3788
UE 27	2,5619	0,3903
Estonia	2,4289	0,4117
Eslovaquia	2,4277	0,4119
Hungría	2,3956	0,4174
Portugal	2,2980	0,4352
España	2,2371	0,4470
Lituania	2,1550	0,4640
Italia	2,0974	0,4768
Letonia	1,9256	0,5193
Grecia	1,8773	0,5327
Polonia	1,5857	0,6306

<b>Bulgaria</b>	1,3669	0,7316
<b>Rumanía</b>	0,9034	1,1069

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

FIGURA 2.1. SITUACIÓN DE LOS PAÍSES EN CUANTO A EXCLUSIÓN SOCIAL CON RESPECTO A LA UE 27 (DCP).



Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

De los datos anteriores, puede observarse que los estados miembros con menores cifras de exclusión social en la Unión Europea de los 27 son los países escandinavos y centroeuropeos, especialmente los situados en la zona del Benelux. Así pues, el país con mejor situación de bienestar relativa (y por tanto, menor grado de exclusión social entre sus fronteras) es Holanda, con una cifra del indicador sintético de exclusión social de 0,2778, seguido por Dinamarca y Suecia. Por detrás encontraríamos países como Austria, Luxemburgo o Finlandia (los tres con cifras cercanas a un valor del indicador de 0,31). Por su parte, entre aquellos con datos más elevados de exclusión social, podemos observar a los últimos incorporados al proceso de construcción europea, es decir, Rumanía (1,1069) y Bulgaria (0,7316). Los denominados países PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España), a excepción de Irlanda (que, sorprendentemente, se encuentra en el séptimo lugar de los que menos exclusión social tienen) les siguen en esta clasificación negativa,

junto con otros países como Polonia o las repúblicas del Báltico. Valdría la pena destacar la posición intermedia de grandes potencias como Francia, Alemania o Reino Unido, sólo ligeramente por encima de las cifras de la UE 27. Por último, comentar que dicha cifra (0,3903) se encuentra en una posición central, ligeramente por debajo de la media de la distribución total (0,4263) aunque en una posición del ranking (el puesto 16 del mismo) un poco más cercana a los países que mayor exclusión social presentan.

Un estudio pormenorizado de las zonas mejor situadas (con menos exclusión social) nos lleva a constatar que dichas zonas gozan de una situación más favorable para la mayoría de los indicadores tenidos en cuenta en la construcción del índice sintético (un valor más favorable que la media del indicador), con especial importancia de los indicadores 1, 2, 6, 9, 10 y 11. Por tanto, la mejor situación observada en cuanto a estas variables tiene una especial importancia en los buenos resultados obtenidos por lo que a exclusión social se refiere. Por otra parte, los indicadores 1, 6, 9, 10 y 11 (además del indicador 5) presentan una alta correlación con el índice sintético obtenido (todos ellos por encima de 0,7), siendo claves para explicar la situación de exclusión social observada (adicionalmente, el peso en la construcción del indicador de las variables mencionadas supera el 40% para cada una de ellas, por lo que tienen mejores indicadores básicos).

En la Tabla 2.6 podemos encontrar la situación de pobreza en la Unión Europea (medida por la tasa de riesgo de pobreza con un umbral del 60% de la renta mediana o H60) para los años 2007 y 2008. Tal como ha venido ocurriendo desde los años noventa (ver García Lizana et al., 2008 y García Lizana y Cruz Morato, 2010a), la geografía de la UE aparece dividida en dos grandes bloques, según los países se encuentren por encima o por debajo de la media de la Unión. La incorporación de los países del este no altera sensiblemente tal situación, en lo que a distribución geográfica se refiere (salvo por la aparición de un área de pobreza en el borde oriental). El primer bloque está situado en la periferia, comprendiendo los países de dicha frontera oriental (Rumanía, Bulgaria y las repúblicas bálticas), Islas Británicas en el oeste y las penínsulas mediterráneas en el sur. El segundo bloque se extiende por la zona norte y toda el área continental (salvo la indicada frontera oriental), además de Chipre y Malta. A la luz de los datos, vemos como dicha



configuración se mantiene entre 2007 y 2008, sin que se aprecien cambios significativos. Salvo en el caso de Letonia (cuya tasa de riesgo de pobreza aumenta en 5 puntos porcentuales), se mantienen las mismas tasas o sólo se producen pequeñas oscilaciones hacia arriba o hacia debajo de un punto o dos (en dos casos sólo). El caso más notable sería el de Irlanda, que se sitúa en la segunda fecha por debajo de la cifra de UE 27 (aunque realmente sólo disminuye dos puntos porcentuales, la misma caída experimentada por Rumanía).

TABLA 2.6. INDICADOR DE POBREZA H60.

Conjuntos	Países	H60 2007	H60 2008
Países con H60 superior a la cifra de la UE 27	Rumania (RO)	25	23
	Bulgaria (BG)	22	21
	Letonia (LV)	21	26
	Italia (IT)	20	19
	Grecia (EL)	20	20
	España (ES)	20	20
	Estonia (EE)	19	19
	Lituania (LT)	19	20
	Reino Unido (UK)	19	19
	Irlanda (IE)	18	16
	Portugal (PT)	18	18
	Unión Europea 27 (UE 27)	17	17
Países con H60 inferior a la cifra de la UE 27	Polonia (PL)	17	17
	Chipre (CY)	16	16
	Bélgica (BE)	15	15
	Alemania (DE)	15	15
	Malta (MT)	14	15
	Luxemburgo (LU)	14	13
	Finlandia (FI)	13	14
	Francia (FR)	13	13
	Hungría (HU)	12	12
	Dinamarca (DK)	12	12
	Austria (AT)	12	12
	Eslovenia (SI)	12	12
	Eslovaquia (SK)	11	11
	Suecia (SE)	11	12
	República Checa (CZ)	10	9
Países Bajos (NL)	10	11	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).



De esta manera, si centramos nuestra atención en aquellos países situados en el primer bloque, y comparamos su situación con lo observado en la Tabla 2.5, vemos que, al tener en cuenta más elementos (además de la propia pobreza) en la construcción del indicador sintético, países como Reino Unido e Irlanda escapan del grupo cuya situación es más negativa, mientras que otros como Eslovaquia o Hungría pasan a engrosar las filas de los situados por debajo de las cifras comunitarias, y en peor situación por tanto (teniendo en cuenta la clasificación observada en la Tabla 2.5). Todo ello hace indicar la mejor o peor situación en relación al resto de variables tenidas en cuenta en la construcción de nuestro índice sintético (indicadores del mercado laboral, acceso a internet, etc.), tal y como se venía suponiendo por García Lizana y Cruz Morato (2010a).

### 2.3.2. INDICADOR SINTÉTICO DE PROGRAMACIÓN POR METAS (GPSI)

La metodología que a continuación utilizaremos se trata de una técnica no basada en la estadística para el proceso de ponderación de los distintos indicadores que formarán nuestro índice sintético de exclusión social. Es decir, los pesos, no serán proporcionados por el propio método (tradicionalmente, vendrán dados por un panel de expertos). Se trata de un método basado en los trabajos de Díaz-Balteiro y Romero (2004). Según Blancas et al. (2010a) la obtención de la medida sintética a través de esta metodología está basada en la información proporcionada por la desviación existente entre las variables asociadas con los objetivos para cada indicador del sistema inicial.

Para el desarrollo del mismo, utilizaremos algunos pasos previos anteriormente llevados a cabo. De esta manera, aunque en este caso no es necesaria la normalización de los datos de partida, sí utilizaremos las definiciones realizadas en la Tabla 2.3 relativa al carácter positivo o negativo de los indicadores, que no repetiremos aquí por no extendernos demasiado. Sin ánimo de repetir lo dicho por Blancas et al. (2010a) en relación a esta metodología, y, a modo de resumen para poder comprender la forma en la que se está agregando la información, diremos que, en la fijación de niveles de aspiración o metas para cada indicador, la formulación será la siguiente:

$$I_{ij}^+ + n_{ij}^+ - p_{ij}^+ = u_j^+ \quad \text{con } n_{ij}^+, p_{ij}^+ \geq 0 \quad n_{ij}^+ * p_{ij}^+ = 0 \quad \text{si } I_j \text{ es positivo} \quad (3)$$

$$I_{ik}^- + n_{ik}^- - p_{ik}^- = u_k^- \quad \text{con } n_{ik}^-, p_{ik}^- \geq 0 \quad n_{ik}^- * p_{ik}^- = 0 \quad \text{si } I_k \text{ es negativo} \quad (4)$$

Siendo  $I$  el indicador,  $n$  y  $p$  variables de desviación a las metas definidas y  $u_j^+$  y  $u_k^-$  los citados niveles de aspiración (para los indicadores positivos y negativos respectivamente). Así pues, el resultado será un indicador sintético vectorial (denominado  $GPSI^v$ ), formado por un vector de dos componentes ( $GPSI^+$ ,  $GPSI^-$ ). Según Blancas et al. (2010a, p.2161) “el primer componente del vector del indicador sintético muestra las fortalezas para cada unidad sin tener en cuenta sus debilidades. El segundo componente cuantifica el grado de debilidad mostrado por cada unidad sin tener en cuenta sus fortalezas”. Podemos observar sus expresiones algebraicas a continuación:

$$GPI_i^+ = \sum_{j \in J} \frac{w_j p_{ij}^+}{u_j^+} + \sum_{k \in K} \frac{w_k n_{ik}^-}{u_k^-} \quad \forall i \in 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

$$GPI_i^- = \sum_{j \in J} \frac{w_j n_{ij}^+}{u_j^+} + \sum_{k \in K} \frac{w_k p_{ik}^-}{u_k^-} \quad \forall i \in 1, 2, \dots, n \quad (6)$$

De esta manera, dado el indicador sintético vectorial de programación por metas, observamos que la comparación resulta muy dificultosa. Así pues, siguiendo a los autores anteriormente citados, analizaremos dos indicadores derivados del anterior que nos facilitarán la comparación: el Índice Sintético de Programación por Metas Restrictivo ( $GPSI^R$ ) y el Índice Sintético de Programación por Metas Neto ( $GPSI^N$ ). En cuanto al primero, decir que está basado en la idea de distinción de unidades que cumplen todos los niveles de aspiración y tiene la ventaja, con respecto a  $GPSI^v$ , de que no compensa entre fortalezas y debilidades. Por lo que respecta al Índice Sintético de Programación por Metas Neto, éste sí realiza tal compensación, agregando sus fortalezas y debilidades, cada una a un peso diferente<sup>13</sup>. Observamos la formulación de ambos a continuación:

$$GPSI_i^R = \begin{cases} GPSI_i^+ & \text{si } GPSI_i^- = 0 \\ -GPSI_i^- & \text{si } GPSI_i^- \neq 0 \end{cases} \quad (7)$$

<sup>13</sup> Que, a su vez, pueden ser calculados por el método basado en técnicas estadísticas de la Distancia-Componentes Principales.

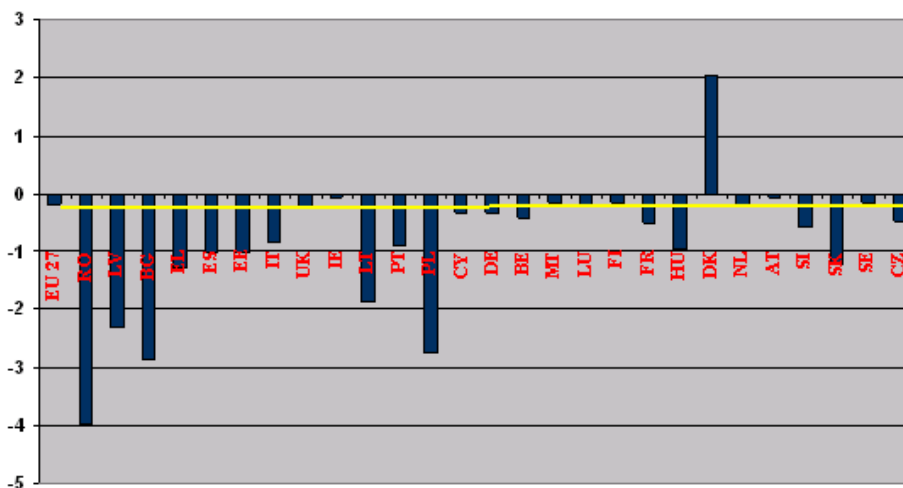
$$GPSI_i^N = \lambda GPSI_i^+ - \gamma GPSI_i^- \quad (8)$$

Dicho lo anterior, sin ánimo de extendernos más en cuestiones metodológicas, en las cuales puede profundizarse acudiendo a las referencias bibliográficas anteriormente mencionadas, en las Tablas 2.7 y 2.8 encontramos los resultados obtenidos con el método de programación por metas, para cada una de las variantes anteriormente analizadas. Por su parte, en las Figuras 2.2 y 2.3 podemos observar la situación de los países en cuanto a exclusión social (medida con las variantes del método GPSI indicadas, recordemos que hacemos referencia a la exclusión como opuesto del bienestar) con respecto a los datos de la UE-27.

TABLA 2.7. ÍNDICE SINTÉTICO GPSI RESTRICTIVO.

Observaciones	$GPSI^R$ Bienestar	$GPSI^+$	$GPSI^-$
Dinamarca	2,04	2,04	0
Austria	-0,06	1,42	0,06
Irlanda	-0,06	1,36	0,06
Finlandia	-0,14	1,36	0,14
Malta	-0,16	1,25	0,16
Suecia	-0,16	1,58	0,16
UE 27	-0,19	0,24	0,19
Holanda	-0,2	2,13	0,2
Luxemburgo	-0,21	1,6	0,21
Reino Unido	-0,23	1,37	0,23
Chipre	-0,32	1,6	0,32
Alemania	-0,33	1,17	0,33
Bélgica	-0,43	1,2	0,43
Rep. Checa	-0,46	0,66	0,46
Francia	-0,49	0,75	0,49
Eslovenia	-0,59	0,73	0,59
Italia	-0,84	0,07	0,84
Portugal	-0,9	0,37	0,9
Hungría	-0,98	0,55	0,98
España	-1,03	0,54	1,03
Estonia	-1,04	0,5	1,04
Eslovaquia	-1,24	0,7	1,24
Grecia	-1,29	0,12	1,29
Lituania	-1,87	0,51	1,87
Letonia	-2,3	0,41	2,3
Polonia	-2,75	0,07	2,75
Bulgaria	-2,86	0,49	2,86
Rumanía	-3,98	0,28	3,98

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

FIGURA 2.2. SITUACIÓN DE LOS PAÍSES EN CUANTO A BIENESTAR CON RESPECTO A LA UE 27 (GPSI<sup>R</sup>).

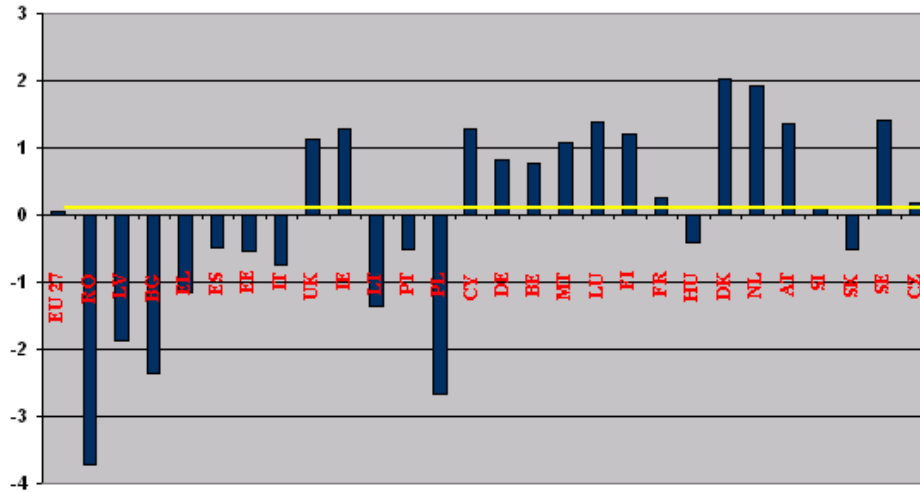
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

Observados los datos anteriores, podemos llegar a varias conclusiones. Por una parte, vemos que los países que menor exclusión social sufren son Dinamarca, Austria e Irlanda (que vuelve a estar en una posición elevada, escapándose cada vez más del grupo de países peor situados en el continente, mal denominados como países PIIGS), seguidos de otros países escandinavos como Finlandia o Suecia, Malta, y los países del Benelux (sin contar a Bélgica). Entre los estados miembros que más exclusión social tienen, encontramos a Rumanía, seguido por Bulgaria y Polonia. A continuación encontramos a las regiones bálticas y países del sur como Grecia. Por lo que respecta a la media comunitaria, encontramos los datos de la UE 27 en la séptima posición de los que menor grado de exclusión social padecen, con una cifra (-0,19) superior a la media del indicador (-0,82). Por su parte, si bien las grandes potencias europeas (Alemania, Francia y Reino Unido) se encuentran en una posición intermedia en la tabla, en este caso vemos que se encuentran situadas por debajo de las cifras de la UE 27 (aunque por encima de la media de la distribución). Una vez más, podemos encontrar a España entre los países de la segunda división europea.

Tal y como se realizó en el análisis de los resultados obtenidos con DCP, si profundizamos en el estudio de las zonas con una menor situación de exclusión

social, podemos observar que éstas disfrutaban de mucho mejores datos para la mayoría de los indicadores utilizados en la construcción del indicador sintético (un valor más favorable que la media del indicador), con especial importancia de los indicadores 1, 2, 6, 9, 10 y 11, como ocurría con la metodología DCP (a pesar de que en este caso existen algunas diferencias en cuanto a los países situados en mejor posición). Además, y de nuevo repitiéndose lo observado anteriormente en relación a los resultados del método DCP, los indicadores 1, 5, 6, 9, 10 y 11 presentan una alta correlación con el indicador sintético (todos ellos por encima de 0,6 en este caso), siendo el peso de estas variables en el proceso de agregación superior al 40% (pues se han utilizado los pesos obtenidos con DCP para agregar también de acuerdo a la metodología GPSI).

Si comparamos con lo observado en la Tabla 2.6, de nuevo vemos que, al tener en cuenta más elementos, y no sólo fijarnos en la pobreza, con el análisis de la exclusión social países como Irlanda y Reino Unido escaparían del grupo con peores resultados, mientras que otros como Hungría o Eslovaquia se encontrarían en peor situación, reforzando las conclusiones obtenidas para el caso del indicador calculado por el método DCP.

FIGURA 2.3. SITUACIÓN DE LOS PAÍSES EN CUANTO A BIENESTAR CON RESPECTO A LA UE 27 (GPSI<sup>N</sup>).

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

TABLA 2.8. ÍNDICE SINTÉTICO GPSI NETO.

Observaciones	GPSI <sup>+</sup>	GPSI <sup>-</sup>	GPSI <sup>N</sup> Bienestar
Dinamarca	2,04	0	2,04
Holanda	2,13	0,2	1,92
Suecia	1,58	0,16	1,42
Luxemburgo	1,6	0,21	1,39
Austria	1,42	0,06	1,36
Irlanda	1,36	0,06	1,3
Chipre	1,6	0,32	1,28
Finlandia	1,36	0,14	1,21
Reino Unido	1,37	0,23	1,14
Malta	1,25	0,16	1,09
Alemania	1,17	0,33	0,84
Bélgica	1,2	0,43	0,78
Francia	0,75	0,49	0,26
Rep. Checa	0,66	0,46	0,2
Eslovenia	0,73	0,59	0,15
UE 27	0,24	0,19	0,06
Hungría	0,55	0,98	-0,43
España	0,54	1,03	-0,49
Portugal	0,37	0,9	-0,52
Eslovaquia	0,7	1,24	-0,53
Estonia	0,5	1,04	-0,55
Italia	0,07	0,84	-0,76
Grecia	0,12	1,29	-1,17
Lituania	0,51	1,87	-1,36
Letonia	0,41	2,3	-1,88

Bulgaria	0,49	2,86	-2,37
Polonia	0,07	2,75	-2,68
Rumanía	0,28	3,98	-3,71

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat (2010).

Aunque calculados basándose en la misma metodología, las clasificaciones obtenidas con  $GPSI^R$  y  $GPSI^N$  muestran diferencias significativas. Así pues, los países con mayor nivel de bienestar (es decir, menor grado de exclusión social), serían, según el segundo método, Dinamarca, Holanda y Suecia, seguidos de Luxemburgo, Austria e Irlanda. Entre los que más exclusión social tienen podemos encontrar, en primer lugar, a Rumanía, seguido de Polonia y Bulgaria. Detrás de estos tres países, y a mayor distancia, se encuentran Letonia, Lituania y Grecia, seguidos por otros estados miembros como Italia o Estonia. Podemos encontrar, de nuevo, las cifras de la UE 27 (0,06) en la posición número 16, ligeramente por encima del valor promedio de la distribución (-0,00036). Como venía ocurriendo, las grandes potencias europeas se encuentran en una situación intermedia en la clasificación, aunque situadas por encima de la UE 27 en cuanto a niveles de bienestar (España, por el contrario, se situaría por debajo de tal valor).

De un estudio detallado de los países en mejor posición de bienestar (es decir, con menos niveles de exclusión social), podemos concluir que en estas zonas existe una mejor situación (una cifra más favorable que la media del indicador) para la mayoría de los indicadores, resultando de especial importancia los indicadores 2, 6, 9, 10 y 11 (observamos, pues, que hay muy pocas diferencias con respecto a los dos métodos anteriores). De esta manera, la mejor situación observada en relación a estos indicadores repercute en los resultados obtenidos por lo que a exclusión social se refiere. Además, tal y como viene sucediendo en el análisis de los resultados obtenidos con los anteriores métodos, se observa como los indicadores 1, 5, 6, 9, 10 y 11 presentan una alta correlación (por encima de 0,68) con el indicador sintético obtenido, siendo claves para explicar la situación de exclusión social observada.

Para finalizar, compararemos la situación, una vez más, con las estadísticas recogidas en la Tabla 2.6. Tal y como venía ocurriendo, con el cálculo del indicador sintético de exclusión social, Reino Unido e Irlanda (por su mejor situación en otro tipo de variables distintas a la pobreza, pero recogidas en tal indicador) dejarían de

estar en el grupo de países más desfavorecidos, mientras que otros como Hungría o Eslovaquia (con menores niveles de pobreza), por su peor situación en cuanto al resto de componentes, se sitúan en una situación más delicada por lo que respecta a la exclusión social.

### 2.3.3. ANÁLISIS COMPARATIVO DE RESULTADOS

Una vez han sido analizados los resultados para los dos métodos utilizados, uno basado en técnicas estadísticas (el método de la Distancia a los Componentes Principales), y otro basado en técnicas no estadísticas (el índice de Programación por Metas, con sus variantes), en este apartado expondremos las ventajas e inconvenientes de unos y otros, y trataremos de comparar los resultados, en aras a encontrar patrones comunes de comportamiento entre los distintos estados miembros.

Dicho lo anterior, entre las ventajas del método DCP podemos encontrar que representa la mayor parte de la información proporcionada por el sistema con un número limitado de variables, que, además, no están correlacionadas (Blancas et al., 2010b). Por otra parte, el análisis comparativo resulta muy sencillo e intuitivo. Además, tal y como se había dicho anteriormente, es el propio método el encargado de proporcionar los pesos, sin necesidad de injerencias de grupos de expertos (que siempre otorgan subjetividad al análisis). Por último, sin duda este método está mucho más depurado que la metodología del Análisis de Componentes Principales de la que parte. No obstante, como el anterior, adolece de una excesiva dependencia de la varianza explicada y de que los elementos estén correlacionados, para lo que deberemos realizar un estudio previo de la matriz de varianzas y covarianzas. Además, el uso de la varianza explicada provoca que los resultados finales estén determinados por las unidades analizadas.

Por lo que respecta al método GPSI, y siguiendo a Blancas et al. (2010a)<sup>14</sup>, éste tiene una serie de ventajas con respecto a los métodos estadísticos. La primera de ellas es que no requiere una normalización previa de los datos. Por otra parte, este

---

<sup>14</sup> Dichos autores exponen, en la página 2163, que “los indicadores sintéticos propuestos [GPSI] verifican casi todas las propiedades que establecen como un buen indicador debe funcionar”.



tipo de técnica no necesita que el número de indicadores sea inferior al número de observaciones. Por último, no hay pérdida de información, pues todos los indicadores del sistema inicial son utilizados en la construcción del indicador sintético. En cualquier caso, siguiendo a los mismos autores, existen también una serie de inconvenientes, pues el analista se ve en la obligación de tomar decisiones, tanto en la fijación de pesos como en la de los niveles de aspiración para cada indicador.

A continuación trataremos de resumir y comparar los resultados obtenidos con ambos métodos, con la intención de arrojar luz sobre la verdadera situación de exclusión social en Europa, e identificar posibles situaciones similares entre unidades homogéneas. De esta manera, en la Tabla 2.9 podemos encontrar las clasificaciones obtenidas (de mayor a menor nivel de bienestar) con los distintos métodos, así como una clasificación media calculada en función de los resultados de DCP y  $GPSI^R$  (por ser uno un método basado en técnicas estadísticas y otro no, dado que una media entre las clasificaciones obtenidas con los tres métodos ponderaría con más valor las técnicas no estadísticas; además, un análisis entre las tres clasificaciones utilizando el coeficiente Rho de Spearman nos muestra que, aunque se encuentran muy correlacionadas, la pareja DCP- $GPSI^R$  presenta menos correlación que la formada por DCP- $GPSI^N$ , dado que los resultados de tal coeficiente son: entre la clasificación con DCP y con  $GPSI^R$  el valor es 0,9146, entre DCP y  $GPSI^N$  es 0,9808, y entre  $GPSI^R$  y  $GPSI^N$  es 0,9250).

TABLA 2.9. COMPARACIÓN ENTRE MÉTODOS.

Unidades	Clasificación DCP	Clasificación $GPSI^R$	Clasificación $GPSI^N$	Clasificación media (DCP- $GPSI^R$ )	Final
Dinamarca	2	1	1	1,5	1
Austria	4	2	5	3	2
Holanda	1	8	2	4,5	3
Suecia	3	6	3	4,5	4
Irlanda	7	3	6	5	5
Finlandia	6	4	8	5	6
Luxemburgo	5	9	4	7	7
Malta	10	5	10	7,5	8
Chipre	8	11	7	9,5	9
Reino Unido	11	10	9	10,5	10
Alemania	9	12	11	10,5	11

<b>UE 27</b>	16	7	16	11,5	12
<b>Bélgica</b>	12	13	12	12,5	13
<b>Rep. Checa</b>	13	15	14	14	14
<b>Francia</b>	15	15	13	15	15
<b>Eslovenia</b>	14	16	15	15	16
<b>Hungría</b>	19	19	17	19	17
<b>Portugal</b>	20	18	19	19	18
<b>Estonia</b>	17	21	21	19	19
<b>Eslovaquia</b>	18	22	20	20	20
<b>Italia</b>	23	17	22	20	21
<b>España</b>	21	20	18	20,5	22
<b>Lituania</b>	22	24	24	23	23
<b>Grecia</b>	25	23	23	24	24
<b>Letonia</b>	24	25	25	24,5	25
<b>Polonia</b>	26	26	27	26	26
<b>Bulgaria</b>	27	27	26	27	27
<b>Rumanía</b>	28	28	28	28	28

Fuente: Elaboración propia.

Así, de los datos anteriores podemos extraer una serie de regularidades, pues, aunque con algunas diferencias, los tres métodos presentan resultados razonablemente similares (remitimos a los comentarios realizados anteriormente en cuanto al coeficiente Rho de Spearman calculado). En primer lugar, vemos que países como Bulgaria y Rumanía ocupan las peores posiciones, en términos de exclusión social. Polonia, las repúblicas bálticas y otros estados miembros como Hungría, Eslovaquia o los países PIIGS (a excepción de Irlanda) les siguen a la zaga. Entre las regiones con mejores datos, se observa que Dinamarca, Austria y Holanda, junto con otros países escandinavos y centroeuropeos, lideran tal clasificación. Estados miembros insulares mediterráneos, como Malta o Chipre, se encuentran, a su vez, en una posición relativa bastante buena. Una situación curiosa es la irlandesa anteriormente aludida, encontrando sus cifras entre las diez primeras posiciones, por delante incluso del Reino Unido. Otros países importantes de la Unión Europea, como Francia y Alemania, se encuentran en una situación intermedia en todas las clasificaciones analizadas. Por último, se observa que las cifras comunitarias medias de la UE 27 se encuentran en una situación intermedia de la clasificación (aunque, no obstante, según el Índice Sintético de Programación por Metas Restringido, la situación de la UE 27 es ligeramente mejor, frente al resto de metodologías).

Si comparamos los resultados con lo observado en la Tabla 2.6, relativo exclusivamente a la pobreza, reforzamos la idea de que las Islas Británicas (especialmente Irlanda) se encuentra en una mejor posición por lo que respecta al resto de variables tenidas en cuenta en la construcción de los indicadores sintéticos de exclusión social calculados, frente a otros estados miembros como Eslovaquia y Hungría, cuya situación es justamente la inversa. Por lo que respecta a la variabilidad o dispersión de los resultados obtenidos con los distintos métodos, un análisis de la desviación típica de éstos nos muestra que los resultados obtenidos con el método DCP son menos dispersos (0,647) frente a los obtenidos por  $GPSI^R$  (1,135) y  $GPSI^N$  (1,460), mostrando los métodos basados en técnicas no estadísticas un bloque europeo mucho más heterogéneo en su situación de exclusión social.

#### 2.4. CONCLUSIONES

La lucha contra la pobreza y la exclusión social se está convirtiendo en un asunto con cada vez más importancia en la agenda de los países desarrollados, no sólo hacia el exterior, mediante las actividades de cooperación al desarrollo, sino también dentro de sus propias fronteras. Así pues, un paso previo fundamental para una prescripción política que pretenda ser coherente y adecuada es, sin duda, el correcto diagnóstico de la situación (labor que se aborda en este artículo). No obstante, esta tarea se antoja bastante ardua, por la dificultad que parece mostrar la medición de un concepto como la exclusión social, que, por propia definición, se presenta como un elemento multifacético, multidimensional, y con gran peso de variables cualitativas. Utilizadas con el criterio y la rigurosidad necesarias, las herramientas matemáticas utilizadas para el análisis económico pueden ayudar a comprender mejor el fenómeno mencionado.

De esta manera, en este trabajo se ha llevado a cabo un diagnóstico de la situación en la Unión Europea de los 27 basándonos en datos de Eurostat (2010), mediante la construcción de un índice sintético de exclusión social a través de metodologías diferentes (la Distancia-Componentes Principales, basado en técnicas estadísticas, y la Programación por Metas, basado en técnicas no estadísticas), cada una con sus ventajas e inconvenientes, siempre teniendo en cuenta que el

indicador no es un fin, sino un instrumento a disposición del investigador para un mejor análisis de la situación. A pesar de la gran subjetividad que subyace a la construcción de este tipo de indicadores, se ha intentado ser lo más explícito posible en los aspectos metodológicos, con intención de objetivizar nuestro análisis y dotarlo de validez y rigor científico, tal y como venimos comentando. En cualquier caso, existe una amplia literatura sobre la que apoyarse en esta tarea, y el nivel de sistematización del proceso es bastante elevado, por lo que, consideramos, los resultados alcanzados son bastante sólidos.

A tenor de los resultados finalmente conseguidos, han podido extraerse una serie de regularidades en cuanto a la situación de exclusión social en los diferentes estados miembros que forman la UE-27, entre las que destacamos la peor situación de los últimos países incorporados al proceso de construcción europea (Rumanía y Bulgaria), de las penínsulas meridionales europeas, Polonia y las repúblicas del Mar Báltico; y las mejores cifras de los países del norte (especialmente, las regiones escandinavas) y del centro del continente, junto a otros estados miembros como Irlanda, Malta o Chipre. Las grandes potencias europeas se sitúan en posiciones intermedias de las clasificaciones obtenidas por los distintos métodos. En comparación con lo que puede observarse relativo a indicadores de riesgo de pobreza, países como Irlanda y Reino Unido muestran un comportamiento mucho mejor en medidas más amplias como las calculadas relativas a exclusión social, al tener en cuenta éstas elementos que van más allá de medidas simples de pobreza. Por el contrario, otros estados miembros como Eslovaquia o Hungría parecen encontrarse en una peor situación al considerar la exclusión social (frente a la posición que ocupaban al considerar sólo la tasa de riesgo de pobreza).

Por otra parte, vale la pena destacar a su vez la alta correlación detectada entre los indicadores 1, 5, 6, 9, 10 y 11 y los índices sintéticos de exclusión social calculados por los distintos métodos, lo cual nos advierte de la importancia de la pobreza, la temporalidad en el empleo, el acceso a la sociedad de la información, la salud y las condiciones de vida para explicar la situación de exclusión social observada. Habría que comentar también que, aunque se han utilizado varios métodos diferentes para calcular por diversas vías los índices sintéticos de exclusión social, dichos métodos presentan resultados esencialmente similares, estando

fuertemente correlacionados entre sí (tal y como ha demostrado el análisis del coeficiente Rho de Spearman realizado en páginas anteriores). Por último, se ha observado que los métodos de agregación basados en técnicas no estadísticas presentan un continente más heterogéneo en cuanto a exclusión social se refiere, en base al análisis de la dispersión (a través de la observación de la desviación típica).

No cabe duda de que, en un mundo cada vez más globalizado, para construir una Europa social y sólidamente asentada de cara al exterior, un requisito fundamental que no podemos ni debemos olvidar es la reducción de las diferencias internas que se han venido detectando, tarea que es responsabilidad ineludible tanto de las instituciones eurocomunitarias como nacionales, e incluso, teniendo en cuenta el gran peso de las administraciones más descentralizadas, de las distintas regiones a nivel europeo.

## **CAPÍTULO 3: EL IMPACTO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

*Nota: El contenido del presente capítulo se encuentra en proceso de evaluación en:  
Revista de Economía Mundial, indexada en Journal Citation Reports, Q4.*

EL IMPACTO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA UNIÓN  
EUROPEA

*THE IMPACT OF SOCIAL EXCLUSION INTO ECONOMIC GROWTH AT THE EUROPEAN UNION*

RESUMEN.

El objetivo de este artículo es verificar que la presencia de pobreza y exclusión social en la Unión Europea supone una limitación que afecta a los niveles de crecimiento económico, impidiendo alcanzar, no ya el ansiado "crecimiento económico integrador" perseguido por las instituciones eurocomunitarias; sino el crecimiento económico en sí, planteado en términos convencionales. Para ello, tras la fundamentación teórica basada en las ideas de grandes economistas como Keynes o Myrdal, se analizarán diversos contrastes empíricos realizados, usándose distintos indicadores y en momentos diferentes, verificándose dicha relación. Con unos niveles de pobreza y exclusión social que han crecido en la UE durante la difícil etapa que estamos atravesando, los resultados de esta investigación pueden resultar de gran interés también para el ámbito de la recomendación de políticas públicas.

*Palabras clave:* Crecimiento económico; Unión Europea; Pobreza; Exclusión social; Distribución de la renta.

ABSTRACT.

The aim of this paper is to verify that the presence of poverty and social exclusion at the European Union involves a limitation into the levels of economic growth, not only hampering to achieve the desired "inclusive economic growth" pursued by EU institutions, but also conventional economic growth itself. Thus, after theoretical grounds based on the ideas of great economists such as Keynes and Myrdal, it will be analyzed various empirical tests, different indicators being used and at different times, verifying that relationship. With poverty and social exclusion figures increasing

at the EU during the difficult times we are going through, the results of this research may also be of great interest to the field of public policy recommendation.

*Keywords:* Economic growth; European Union; Poverty; Social exclusion; Wealth distribution



### 3.1. INTRODUCCIÓN

A tenor de los acontecimientos de los últimos años, parece que los organismos que rigen la Unión Europea (UE) han considerado la lucha contra la pobreza y la exclusión social entre los ámbitos prioritarios en la agenda política, al menos entre sus grandes postulados de actuación. Así, cabe destacar que en la actual Agenda “Europa 2020: estrategia para el crecimiento de la Unión Europea” se recoja la necesidad de alcanzar un crecimiento “integrador” (además de “inteligente” y “sostenible”), entre cuyas iniciativas se encuentra la “Plataforma europea contra la pobreza”, que persigue la inclusión social de las personas que se encuentran en dicha situación (Comisión Europea, 2010). De acuerdo con Monzón Campos (2013, p. 153) se trataría de: “Un crecimiento realizado a través de actividades empresariales cuyo impacto se mide esencialmente a partir del incremento del nivel de empleo y la mayor cohesión social y territorial que garantice la cobertura de las necesidades básicas de toda la población: atención a la salud, acceso a la vivienda, inclusión social de colectivos vulnerables, etc.”

No obstante, a pesar del interés de los entes públicos (no sólo de la UE, también en diferentes ámbitos nacionales), y a nivel privado, en especial el tercer sector, la situación de pobreza y exclusión social en la UE no sólo persiste sino que se recrudece al albur de la Gran Recesión, con el agravante adicional, en algunos contextos (especialmente en los países periféricos, como Grecia, España, Italia o Irlanda, donde precisamente los niveles de partida eran más elevados con anterioridad al inicio de las dificultades, ver Eurostat, 2015a y 2015b), de haber contribuido a empeorar y prolongar los efectos de la Gran Recesión (ver Fernández Morales, García Lizana y Martín Reyes, 2013, donde se lleva a cabo un análisis de la Gran Recesión en presencia de pobreza<sup>15</sup>), con las lógicas consecuencias sociales y económicas; pero también políticas (la OCDE, 2011, advertía del resentimiento social y la inestabilidad política que tal estado de cosas podía generar). ¿Qué podría hacerse para impulsar de forma sostenible los procesos de

---

<sup>15</sup> Autores como Mateo Tomé y Garzón Espinosa (2013) presentan diversos análisis heterodoxos de las diversas razones explicativas de la Gran Recesión, aludiendo (entre otras) una corriente que se centra precisamente en los problemas de distribución del ingreso y el insuficiente nivel de demanda anejo como factores explicativos de la actual situación económica desfavorable.

crecimiento económico atendiendo la emergencia social de la pobreza y exclusión social, de forma de que realmente se alcanzara el objetivo de crecimiento integrador?

A este respecto, conviene advertir que, si bien, hasta tiempos relativamente recientes, la atención se centraba en la pobreza económica, parece existir cierto consenso en la literatura, en cuanto a la consideración de la estricta pobreza económica como un concepto reduccionista y limitado para analizar y explicar la compleja situación existente en términos de desigualdad y bienestar social (más aún en el contexto de zonas desarrolladas como es el caso de la UE), que debe ser completado desde un punto de vista más amplio por una perspectiva multidimensional, como la que ofrece el concepto “exclusión social” (Eurostat, 2010; Chakravarty y D’Ambrosio, 2006; o Atkinson y Davoudi, 2000). De acuerdo con Poggi (2007), en la actualidad los debates de política social se centran en la exclusión social. No obstante, hasta fechas recientes la EU no proporcionaba un indicador agregado que permitiera captar de forma sintética la compleja realidad que representa la exclusión social. Así, en el año 2010 se utilizaba una batería de indicadores relacionados con el riesgo de pobreza, situación laboral, acceso a Internet, educación, condiciones de vida, etc. (ver Eurostat, 2010). En la actualidad se dispone de un indicador para medir el porcentaje que representan las personas que se encuentran en riesgo de pobreza o en exclusión social (en inglés, “people at risk of poverty or social exclusion”, de ahí AROPE para designar tal indicador), seleccionando tres criterios sólo para identificar a las personas excluidas, las cuales coincidirán en parte con personas situadas en riesgo de pobreza; mientras que no todas las personas en esta última situación pueden considerarse excluidas de acuerdo con los criterios seleccionados. Razón por la que se utiliza la conjunción disyuntiva “o” en la definición del indicador.

No obstante, caben otros modos posibles de medir la exclusión social, utilizando un número más amplio de criterios para captar la misma. En concreto, con antelación a la aparición de AROPE, Caballero Fernández y Cruz Morato (2010) desarrollaron un indicador sintético de exclusión social calculado basándose en el método estadístico de la distancia a los componentes principales (DCP), a partir de

la información sobre la batería de indicadores parciales de exclusión presentados en Eurostat (2010), a la que se ha hecho referencia más arriba.

Teniendo en cuenta todo ello, en el presente artículo tratamos de indagar la posible influencia que la pobreza y la exclusión social ejercen sobre el nivel de crecimiento económico en el contexto de la UE, bajo el supuesto de partida de que la existencia de elevadas tasas de pobreza y exclusión social constituyen una limitación objetiva para afrontar con éxito la senda del crecimiento económico, utilizando los diferentes indicadores aludidos. Y ello con independencia de que, por definición, el crecimiento económico integrador implique una reducida presencia de pobreza y exclusión social, junto con el incremento efectivo de los niveles de renta por habitante poseídos por una determinada sociedad.

Así, en el siguiente apartado se presentan los fundamentos teóricos en los que apoyar la hipótesis señalada, tanto en relación con la pobreza como en función de la exclusión social, teniendo en cuenta, para ello, las aportaciones de diversos autores como Keynes [1936], (1983) y Myrdal (1971), entre otros, intentando, de acuerdo con Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales (1995) una aproximación de forma integradora, en la medida en que cada aportación por separado permite sólo una observación parcial de la realidad. A continuación, se llevará a cabo el contraste empírico de la anterior hipótesis para los países de la UE en los últimos años teniendo en cuenta los diversos indicadores aludidos, con la intención de confirmar la relación existente entre los mismos y los niveles de crecimiento alcanzados, con independencia del indicador utilizado; si bien, introduciendo una nueva hipótesis, en el sentido de que cuanto más completa sea la medición del fenómeno de exclusión social, mayor será la capacidad explicativa del indicador correspondiente. Por último, se recogerán las conclusiones del trabajo.

### 3.2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Según lo planteado, el problema abordado es determinar, en última instancia, si es posible perseguir simultáneamente los objetivos de crecimiento económico y redistribución de la renta (para afrontar de forma coherente el reto planteado por la UE de alcanzar un crecimiento integrador). Así, en el presente apartado revisaremos

diversas interpretaciones teóricas existentes, dotando de soporte y fundamentación teórica para el desarrollo de nuestra investigación.

Comencemos, en primer lugar, por el debate planteado en torno a los objetivos crecimiento de la renta y distribución de la misma. Y es que, tal y como apuntan García Lizana y Pérez Moreno (2003, 2009 y 2012), la relación entre equidad en la distribución de la renta y crecimiento económico constituye un campo de investigación que ha despertado mucho interés<sup>16</sup>, al tratarse de dos objetivos macroeconómicos que deben ser alcanzados si adoptamos una perspectiva completa del desarrollo (que se encuentra, precisamente, en la línea del crecimiento integrador de la UE). Con el devenir de las distintas escuelas de pensamiento económico (partiéndose de diferentes hipótesis y bajo contextos diversos) las formas de interpretación de la situación han sido varias, pudiendo clasificarlas, a grandes rasgos<sup>17</sup>, en los apartados siguientes:

A) La distribución de la renta depende del crecimiento económico.

A.1) Cabe destacar, ante todo, la hipótesis de Kuznets (1955), según la cual existiría una relación funcional entre equidad en la distribución de la renta y crecimiento económico en forma de U (así, el crecimiento económico, en una primera fase, debe ir acompañado de una reducción de la igualdad, y sólo a partir de un nivel concreto favorecería un incremento de la misma). Esta situación se traduce en la tradicional interpretación política a la que estamos habituados: para poder repartir, primero hay que crecer, aunque dicho crecimiento implique, precisamente y en primer lugar, incidir en la desigualdad. Sólo cuando el crecimiento económico se consolide, alcanzando un determinado nivel, podrá recuperarse el camino hacia la equidad. No obstante, autores como Deininger y Squire (1998) o Fields (2001) han propuesto dejar de tenerla en cuenta, dado su escaso fundamento empírico; mientras que otros, como Fielding y Torres (2005) han estimado la relación entre la

---

<sup>16</sup> Autores como Aghion, Caroli y García-Penalosa (1999), Temple (1999), Barro (2000), Banerjee y Duflo (2003), Knowles (2005) o Ehrhart (2009), se han centrado en la relación entre distribución de la renta y crecimiento, estudiando de forma empírica cómo estas disparidades económicas influyen en los niveles de desarrollo económico, de acuerdo con Dell'Anno y Amendola (2015).

<sup>17</sup> No se persigue realizar una delimitación exhaustiva y completa de cada perspectiva, si no de apuntar las diversas interpretaciones posibles, citando en caso necesario aquellos autores que permiten hilar la base de nuestra argumentación.

desigualdad en el ingreso (medida por el índice de Gini) y otros indicadores de desarrollo (además del ingreso per cápita, niveles de alfabetización, esperanza de vida...) de acuerdo con la curva de Kuznets, con algunos resultados más bajos de lo esperado.

A.2) El crecimiento económico favorece la equidad (siendo, por tanto, dos objetivos macroeconómicos complementarios). No obstante, la evidencia empírica disponible tampoco parece favorecer esta posición (p. ej., el crecimiento de algunas economías europeas durante el periodo de prosperidad anterior a 2007, como la española, no se vio acompañado de una reducción de la desigualdad; ver Poggi, 2007).

A.3) El crecimiento económico, por sí mismo, no garantiza la reducción de las desigualdades, tratándose de dos objetivos independientes. Lo cual exigiría diseñar políticas de crecimiento que apostaran explícita y simultáneamente por la equidad, si se pretenden alcanzar ambos objetivos.

B) La distribución de la renta influye sobre el crecimiento.

B.1) La desigualdad en la distribución de la renta favorece el crecimiento económico (puesto que la inversión depende del ahorro y éste se ve estimulado si hay una elevada concentración de la renta).

B.2) La equidad en la distribución de la renta favorece el crecimiento económico; mientras que la falta de equidad lo dificulta. Tratándose de objetivos complementarios por tanto de manera que las políticas orientadas a la reducción de las desigualdades estarían contribuyendo al mismo tiempo a favorecer al crecimiento económico (ver Schottland, 1975; García Lizana, 1982; Galor y Zeira 1993; Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales 1995; etc.).

Ahora bien, conviene ser prudentes en el tratamiento y medida de la equidad y en su eventual influencia sobre el crecimiento económico. Si se mide por el índice de Gini, la evidencia empírica sobre la eventual relación entre desigualdad en la distribución medida por dicho índice y la renta por habitante suele resultar poco consistente (ver, por ejemplo, Barro, 2000).

En este sentido, es de interés recordar que autores como John Maynard Keynes o Gunnar Myrdal (por sólo citar dos de los autores más relevantes) fijaron su atención no en un concepto genérico de equidad, sino en las modificaciones experimentadas en términos de pobreza (como forma de desigualdad, ver Spicker, 1993). Así, de acuerdo con Keynes [1936], (1983), las políticas redistributivas juegan un papel fundamental en el crecimiento económico, a través de un aumento del consumo inducido al transferir recursos a los individuos más pobres (pues para dicho autor, la propensión a consumir de éstos es más elevada, lo que incidiría favorablemente en términos macroeconómicos impulsando la demanda). Por otra parte, Myrdal (1971) propone que una reducción de los niveles de pobreza incidirá favorablemente en variables como la salud, la educación o la cohesión social, obteniendo como resultado final un mayor crecimiento económico, en este caso por el lado de la oferta (dicha interpretación queda reflejada en algunos estudios actuales, ver Hall y Ludwig, 2009, entre otros).

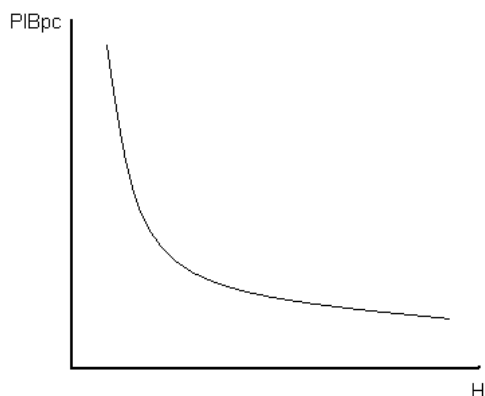
Sobre la base anterior, si la pobreza es muy elevada en una sociedad, podría pensarse que el nivel de consumo de la misma se verá limitado, así como los incentivos para la inversión (puesto que existirán pocas expectativas en cuanto al mercado interior), lo que penaliza la demanda agregada. Por otra parte, en una situación de privación en la salud, menor educación, tensiones sociales, etc., se debilitará la productividad del trabajo, impactando también en los niveles de producción (agravándose todavía más la situación si incluimos el lógico impacto sobre el equipo de capital ante las restricciones en la inversión mencionadas). Vemos, pues, un conjunto de limitaciones que afectan simultáneamente a la demanda y a la oferta agregada, y que sumadas condicionan la capacidad de crecimiento si el porcentaje de población afectada es elevado<sup>18</sup>. En este sentido se entiende la tesis defendida por Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales (1995) o García Lizana y Pérez Moreno (2003, 2009 y 2012), considerando que sea preciso superar un determinado nivel de pobreza para poder conseguir niveles significativos y sostenibles de crecimiento, tal como se recoge en la Figura 3.1,

---

<sup>18</sup> De acuerdo con todo ello, podría explicarse la débil relación que suele encontrarse entre renta por habitante y equidad en la distribución medida por el índice de Gini, puesto que una reducción de éste podría significar, simplemente, una mejor distribución entre las clases más favorecidas, aunque hubiera un cierto empeoramiento de las clases empobrecidas.

donde se representa el PIBpc en ordenadas y la pobreza, medida por la tasa de riesgo de pobreza, en el eje de abscisas (relación conocida como “Hipótesis L”).

FIGURA 3.1. RELACIÓN ENTRE POBREZA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.



Fuente: Elaboración propia.

En consecuencia, la opción por el crecimiento integrador sería, de acuerdo con esta hipótesis, plenamente factible, pues si apostamos por reducir de forma significativa las tasas de pobreza existentes, se estaría favoreciendo tanto el crecimiento como la equidad.

No obstante, hablar de crecimiento integrador implica algo más que mejorar las rentas monetarias, ya que también importan la cohesión social, la satisfacción de las necesidades de toda la población, etc. Así, en los últimos años ha surgido un nuevo concepto que permite abordar de forma más completa el fenómeno. Se trata del concepto de exclusión social (Chakravarty y D’Ambrosio, 2006, o Atkinson y Davoudi, 2000, entre otros). De acuerdo con Postlewaite y Silverman (2005, p. 243): “Hay un interés creciente en el concepto de exclusión social y su rol potencial para comprender la desigualdad”. No obstante, existen ciertos vínculos de dicho término con el de pobreza, pues la pobreza hace referencia directa a la falta de recursos, si bien sugiere un conjunto de circunstancias complementarias más complejas que justifican la apelación al concepto de exclusión social, como pueden ser la expulsión (o marginación) del mercado laboral, de la educación, de la atención sanitaria, del crédito, de la vivienda, de relaciones sociales, del disfrute pleno de los derechos humanos, etc. Autores como Madanipour, Shucksmith y Talbot (2015) analizan en



profundidad los conceptos de pobreza y exclusión social, estudiando sus relaciones y la controversia existente, así como el uso de los mismos en el discurso de la política europea y su relación con la agenda para el crecimiento económico. De acuerdo con Dell'Anno y Amendola (2015) no sólo se trata de privación económica, material o en la salud, si no que el concepto de exclusión social también alude a la privación en las relaciones de tipo social y en la propia participación en la sociedad<sup>19</sup>.

Sin ánimo de ser exhaustivos, algunos de los principales estudios que relacionan los conceptos de exclusión social, desigualdad y pobreza (Sen, 1998 y 2000; Robila, 2006; Atkinson y Marlier, 2010) exponen que la exclusión social incluye un amplio abanico de dimensiones de privación (no sólo económica, en términos de pobreza). En cualquier caso, se incluya o no la deficiencia de ingresos en la interpretación de la exclusión social (puesto que también hay autores, como Jordan, 1996, que mantienen que la exclusión social es una causa o elemento de la pobreza y no al contrario), parece bastante lógico asumir que los demás elementos definitorios de la misma, en mayor o menor medida, puedan afectar por sí mismos al crecimiento económico, en tanto en cuanto pueden agravar o compensar (según sea el caso) los efectos de la pobreza, en línea de lo expuesto por Myrdal (influyendo sobre la capacidad productiva y la implicación en el proceso económico de un número más o menos grande de población) y Keynes (a través del crédito, facilidades de acceso al mercado laboral, vivienda, ...). Sin olvidar la incidencia que pueda tener sobre las actitudes de la población para afrontar su contribución al proceso de crecimiento colectivo, a tenor de lo señalado en la nota anterior. Cuanto más elevada sea la proporción de personas con alta exclusión, y más aspectos estén implicados en la exclusión, el impacto negativo sobre el crecimiento económico deberá ser, por tanto, mayor; y por analogía con lo señalado a propósito del riesgo de pobreza (o pobreza económica), deberá rebasarse un determinado nivel para que puedan impulsarse procesos de crecimiento económico integrador con una cierta holgura y estabilidad. Dificultándose cualquier intento en este sentido, si la tasa de exclusión social es elevada.

---

<sup>19</sup> Sin olvidar la importancia de los componentes psicológicos, en cuanto a su influencia sobre la inclusión social de individuos y grupos de población concernidos, como el estilo de afrontamiento del estigma social derivado de sus circunstancias particulares (ver Cruz Morato y García Lizana, 2011, para el caso de las personas con discapacidad).



Por otra parte, trabajos como los de Ehrhart (2009) o Dell'Anno y Amendola (2015) sirven también de soporte para establecer dicha relación entre exclusión social y crecimiento económico, por lo que cabe esperar un impacto más significativo y perceptible sobre el crecimiento económico si analizamos la incidencia de la exclusión social frente a la mera distribución de los ingresos. Así, por ejemplo, señalan Dell'Anno y Amendola (2015, p. 288): “[...] dado que los procesos de decisión de los agentes están significativamente afectados por factores sociales, incluida la noción de inclusión social, asumimos que la exclusión social puede ser mucho más relevante para afectar a la inestabilidad política y decisiones de fertilidad de los agentes económicos que sólo la distribución de la renta”; lo cual, obviamente, tenderá a repercutir sobre los niveles alcanzados por la renta por habitante, a lo largo del tiempo.

El problema se encuentra en los criterios adoptados para la medición de la exclusión social, dada la amplitud y matices de su contenido; lo que sin duda afectará a la relación observable entre exclusión social y crecimiento. Sin ánimo de ser exhaustivos (por no ser objetivo del presente trabajo llevar a cabo la medición de dicho fenómeno), de acuerdo a su definición, existe consenso en la literatura en la medición de la exclusión social como un concepto multidimensional. Atkinson et al. (2002) incluyen, a este respecto, la consideración de diversas variables como los ingresos, el empleo, la salud, la educación y el acceso a la vivienda, así como otros servicios. Autores ya mencionados como Chakravarty y D'Ambrosio (2006), o Poggi (2007) abordan también el fenómeno de forma análoga. En la misma línea, Eurostat (2010) presentó una batería de indicadores parciales de exclusión social, no proporcionándose entonces una medida integradora única del fenómeno por parte de la oficina estadística europea.

Así pues, para cubrir dicha laguna, Caballero Fernández y Cruz Morato (2010) desarrollaron un indicador sintético de exclusión social basándose en el método estadístico de la distancia a los componentes principales (DCP) (ver Blancas y otros, 2010a y 2010b), a partir de la información sobre dichos indicadores parciales de exclusión presentados en Eurostat (2010), (ver Caballero Fernández y Cruz Morato, 2010). Dichos indicadores son los siguientes: (1) tasa del riesgo de pobreza con un umbral de pobreza del 60% del ingreso mediano, en porcentaje de la población; (2)

desempleo de larga duración (porcentaje de la población activa en paro desde hace más de 12 meses); (3) porcentaje de la población con edades comprendidas entre 18 y 59 años que viven en familias en las que ningún miembro trabaja; (4) porcentaje de empleados con contratos temporales en relación al total de empleados; (5) tasa de trabajo de aquellos contratados a tiempo parcial de tipo voluntario (no son contratados a tiempo parcial por así lo deseen, sino porque no consiguen otro tipo de figura contractual); (6) porcentaje de familias con acceso a internet; (7) tanto por ciento de la población con edades comprendidas entre 15 y 24 años que participa en la educación formal; (8) porcentaje del gasto público total invertido en educación; (9) tasa de mortalidad infantil por cada 1000 habitantes; (10) porcentaje de la población viviendo en situación de privación severa en cuanto a la vivienda; y (11) tanto por ciento de familias en situación de hacinamiento en las viviendas.

En la actualidad, se dispone a nivel comunitario del indicador “people at risk of poverty or social exclusion” (indicador AROPE ya mencionado), el cual tiene en cuenta las variables siguientes: tasa de riesgo de pobreza, privación material severa y baja intensidad en el empleo. Más recientemente, los trabajos de Dell’Anno y Amendola (2015) han profundizado sobre tal línea de trabajo, de forma similar a la desarrollada por Caballero Fernández y Cruz Morato (2010), desarrollándose un indicador de exclusión social por el método Tucker 3 de análisis de los componentes principales que integra variables relativas al mercado de trabajo, pobreza, desigualdad de la renta, educación y salud.

Un análisis comparativo a priori entre estas tres mediciones (ESDCP, AROPE y el indicador Tucker3 de Dell’Anno y Amendola, 2015) nos lleva a concluir que, si bien están midiendo el mismo fenómeno (con ciertas diferencias metodológicas) el indicador ESDCP es la medida más completa en cuanto al número de indicadores parciales que integra, de forma que el resto supondrían visiones más limitadas del fenómeno, de donde cabe esperar una capacidad explicativa menor para calibrar la incidencia de la exclusión social sobre otros fenómenos económicos y sociales. En el siguiente apartado profundizaremos en la validación de tal cuestión.

### 3.3. CONTRASTE EMPÍRICO

De acuerdo con todo lo señalado, serían tres las hipótesis planteadas: a) La existencia de altos niveles de pobreza en una sociedad repercuten negativamente en el crecimiento económico alcanzado por ésta; b) La presencia de alta exclusión social en una economía repercute negativamente en los niveles de crecimiento económico alcanzado; c) El número de variables consideradas en el indicador sintético utilizado para medir la exclusión social condiciona visiones más o menos parciales del fenómeno; por lo que su capacidad explicativa con respecto a los niveles de crecimiento económico alcanzados variará en función de los aspectos o dimensiones que sean considerados.

La primera hipótesis (a) ha sido ya verificada con anterioridad en diversos trabajos, para diferentes contextos geográficos (provincias españolas, países de la OCDE, países en vías de desarrollo, países islámicos, EE. UU., todo el planeta...; ver Martín Reyes, García Lizana y Fernández Morales, 1995; García Lizana y Pérez Moreno, 2003 y 2009; etc.). Y en concreto para la UE por García Lizana y Pérez Moreno (2000) y García Lizana y Cruz Morato (2010a). No obstante, en García Lizana y Cruz Morato (2010a), se comprueba que, aunque dicha relación funcional se mantiene diez años después (tras las ampliaciones de la UE hacia países del Este), el poder explicativo de los modelos econométricos estimados era inferior. Todo ello potencia el interés de abordar el fenómeno de la falta de equidad con una medición diferente a la tasa de riesgo de pobreza (en consonancia con los antecedentes teóricos planteados), considerando otros factores que estarían incidiendo en la situación. Variables como los niveles de exclusión en el mercado laboral o el mayor acceso familiar a internet, por ejemplo, presentan cifras muy diferentes en países como Reino Unido e Irlanda, frente a otros como España, Grecia e Italia, a pesar de la similitud en cuanto a las cifras de pobreza. De esta forma, en García Lizana y Cruz Morato (2010b) se realizó la estimación utilizando un indicador sintético de exclusión social. En concreto, utilizando el indicador sintético de exclusión social calculado por Caballero Fernández y Cruz Morato (2010), antes mencionado, a partir de la información sobre diversos indicadores parciales de exclusión presentados en Eurostat (2010). La relación entre crecimiento económico

y exclusión social se correspondía con la segunda hipótesis (b) señalada anteriormente, de acuerdo con los fundamentos teóricos planteados y trabajos empíricos previos (ver Tabla 3.1). Lo que es más, se observa una relación entre crecimiento y falta de equidad mucho más ajustada al modelo de “Hipótesis L” (no observándose valores anómalos), en comparación con la relación entre crecimiento económico y pobreza monetaria.

TABLA 3.1. MODELOS ECONOMETRICOS CON ESDCP, 2008.

Modelos econométricos	$\alpha$	$\beta$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
Modelo lineal	160,1835 (7,991285)	-144,3586 (-3,29557)	10,86081	0,294644	0,267515	10,30435
Modelo recíproco	-16,10177 (-0,59106)	44,64484 (4,265132)	18,19135	0,411650	0,389021	10,12297
Modelo potencial	3,559100 (22,08492)	-1,047554 (-6,19707)	38,40372	0,596297	0,580770	0,367730
Modelo exponencial	5,254285 (34,33839)	-1,752230 (-5,24019)	27,45960	0,513651	0,494946	0,553975

Fuente: García Lizana y Cruz Morato (2010b).

Dado que, posteriormente, se ha dispuesto a nivel comunitario de AROPE para medir el fenómeno de la pobreza o exclusión social, se considera relevante repetir el análisis teniendo en cuenta dicho indicador para comprobar si verifica nuevamente la hipótesis (b); y asimismo si se verifica la tercera hipótesis (c). De confirmarse la relación exclusión social-crecimiento económico del tipo “Hipótesis L” utilizando AROPE (aunque su capacidad explicativa fuese inferior a la de ESDCP), consolidaríamos aún más los supuestos teóricos, resultando mucho más compacta la interpretación política derivada de nuestros planteamientos.

Así, comenzaremos replicando con datos de 2008 de AROPE y de PIBpc en PPA (EU28=100) (Eurostat 2015b) (Tabla 3.2) la relación entre ambos fenómenos (exclusión social y crecimiento económico) para poder compararla con la estimación anteriormente realizada en García Lizana y Cruz Morato (2010b) con información de dicho periodo. En la Tabla 3.3 se recogen los diversos modelos econométricos estimados, observándose de nuevo una mejor capacidad explicativa por parte del

modelo potencial ( $R^2$  de 0,58), con cifras muy similares (aunque ligeramente inferiores) a las obtenidas por el modelo estimado en el mismo periodo cuando la variable utilizada para medir la exclusión social era ESDCP (Caballero Fernández y Cruz Morato, 2010).

TABLA 3.2. PIB PER CÁPITA E INDICADOR AROPE, 2008.

Países	PIBpc (PPA, UE27=100)	Indicador AROPE
Unión Europea 27 países (UE 27)	100	23,8
Rumania (RO)	48	44,2
Bulgaria (BG)	43	44,8
Letonia (LV)	60	34,2
Grecia (EL)	93	28,1
España (ES)	102	24,5
Italia (IT)	106	25,3
Lituania (LT)	63	27,6
Estonia (EE)	68	21,8
Reino Unido(UK)	114	23,2
Portugal (PT)	79	26,0
Irlanda (IE)	132	23,7
Polonia (PL)	55	30,5
Chipre (CY)	105	23,3
Alemania (DE)	116	20,1
Bélgica (BE)	115	20,8
Malta (MT)	81	20,1
Luxemburgo (LU)	256	15,5
Francia (FR)	106	18,5
Finlandia (FI)	120	17,4
Austria (AT)	124	20,6
Dinamarca (DK)	123	16,3
Hungría (HU)	63	28,2
Eslovenia (SI)	89	18,5
Eslovaquia (SK)	71	20,6
Suecia (SE)	127	14,9
República Checa (CZ)	82	15,3
Países Bajos (NL)	139	14,9

Fuente: Eurostat (2015b).

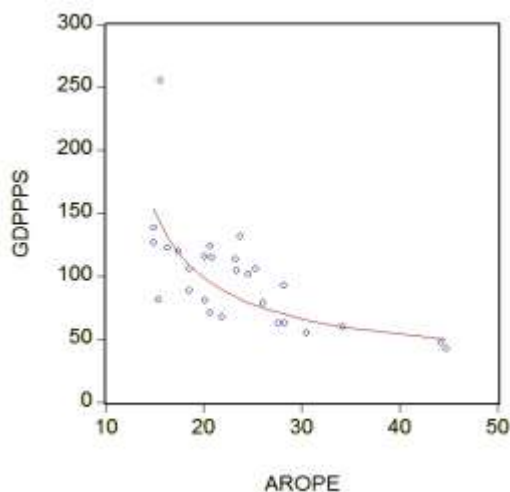
En cuanto al análisis econométrico se refiere, se aprecia como el valor del criterio de información SBIC de Schwarz refuerza la elección del mencionado modelo potencial frente al resto. En términos generales, dicho modelo presenta buenos resultados: los parámetros, individual y conjuntamente considerados, son significativos al 5% (en base a los estadísticos t de Student y F de Snedecor); los resultados del Test de Wald confirman que la variable AROPE es significativamente distinta de cero y por tanto sería explicativa del modelo (la relación con la variable explicada sería, además, negativa, de acuerdo con los postulados teóricos planteados); aplicando el Test de White se verifica además que no hay heteroscedasticidad; tampoco existe autocorrelación de ningún orden en base a Durbin-Watson y Breusch-Godfrey; ni existen errores de especificación del modelo de acuerdo con Reset-Ramsey; así como el test de Jarque-Bera verifica que los residuos siguen una distribución normal (Gujarati, 2003). En la Figura 3.2 se muestra la relación gráfica entre dichas variables, certificando la relación de tipo “Hipótesis L” entre exclusión social y crecimiento económico, (utilizándose, en este caso, el indicador AROPE de Eurostat).

TABLA 3.3. MODELOS ECONOMETRICOS CON AROPE, 2008.

<i>Modelos econométricos</i>	$\alpha$	$\beta$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
Modelo lineal	178,7114 (8,622814)	-3,357658 (-4,02939)	16,23597	0,393733	0,369483	10,00802
Modelo recíproco	-0,492027 (-0,02083)	2167,035 (4,374075)	19,13253	0,433524	0,410865	9,940135
Modelo potencial	7,594528 (14,45023)	-0,984416 (-5,86701)	34,42181	0,579279	0,562450	0,271513
Modelo exponencial	384,8954 (5,790290)	-91,59035 (-4,31590)	18,62699	0,426960	0,404039	9,951656

Fuente: Elaboración propia, con datos de (Eurostat 2015b).

FIGURA 3.2. NUBE DE PUNTOS PIBPC EN PPA Y AROPE, 2008.



Fuente: Elaboración propia, con datos de (Eurostat 2015b).

Como puede observarse, comparando con la estimación realizada a partir del indicador ESDCP se observa una mayor capacidad explicativa de este último, acorde con la hipótesis (c).

Ahora bien, teniendo en cuenta que la pobreza y exclusión social han empeorado desde 2009 en la UE, especialmente en determinados países (sur y periferia), sin duda como consecuencia del impacto de la crisis económica (Eurostat 2015a); y que las políticas económicas aplicadas se han centrado especialmente en objetivos como la reducción de la deuda y el déficit públicos y parecen fundamentarse en supuestos teóricos más cercanos a los de Kuznets (primero crear condiciones propicias para el crecimiento, posponiendo para más tarde abordar la equidad), los resultados obtenidos en los países del sur y periféricos no parecen acercarse a los objetivos de “crecimiento integrador” y en muchos casos las propias políticas parecen haber incidido en un empeoramiento de la situación de equidad.

Por todo ello, parece conveniente replicar el análisis utilizando datos más recientes al respecto facilitados por Eurostat (2015b), relativos al año 2013 (ver Tabla 3.4). De esta manera, de forma idéntica a lo realizado anteriormente (con la novedad de la incorporación de Croacia a la UE en 2013, con una UE-28 en lugar de 27 países), vemos en la Tabla 3.5 que de nuevo el modelo potencial resulta el más explicativo ( $R^2$  de 0,45). El análisis econométrico es muy similar al realizado en el



caso de la estimación anterior con datos de 2008. En la Figura 3.3 encontramos la nube de puntos entre dichas variables, de acuerdo con los antecedentes teóricos y empíricos planteados hasta el momento, consolidando nuestra interpretación.

TABLA 3.4. PIB PER CÁPITA E INDICADOR AROPE, 2013.

<i>Países</i>	<i>PIBpc (PPA, UE28=100)</i>	<i>Indicador AROPE</i>
Unión Europea 28 países (UE 28)	100	24,5
Rumania (RO)	55	40,4
Bulgaria (BG)	45	48,0
Letonia (LV)	64	35,1
Grecia (EL)	73	35,7
España (ES)	94	27,3
Italia (IT)	99	28,4
Lituania (LT)	73	30,8
Estonia (EE)	73	23,5
Reino Unido(UK)	109	24,8
Portugal (PT)	79	27,5
Irlanda (IE)	130	29,5
Polonia (PL)	67	25,8
Chipre (CY)	89	27,8
Alemania (DE)	122	20,3
Bélgica (BE)	119	20,8
Malta (MT)	86	24,0
Luxemburgo (LU)	257	19,0
Francia (FR)	107	18,1
Finlandia (FI)	113	16,0
Austria (AT)	128	18,8
Dinamarca (DK)	124	18,9
Hungría (HU)	66	33,5
Eslovenia (SI)	82	20,4
Eslovaquia (SK)	75	19,8
Suecia (SE)	127	16,4
República Checa (CZ)	82	14,6
Países Bajos (NL)	131	15,9
Croacia (CR)	61	29,9

Fuente: Eurostat (2015b).

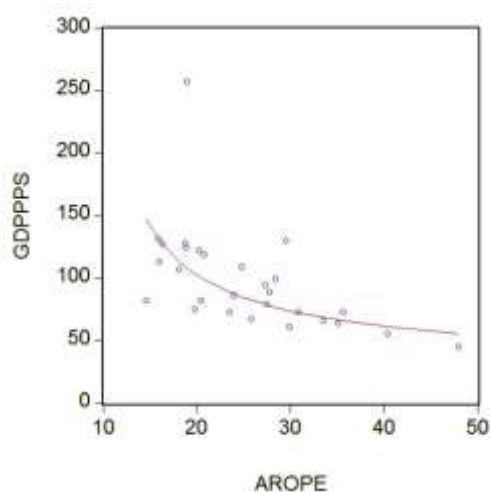


TABLA 3.5. MODELOS ECONOMETRÍCOS CON AROPE, 2013.

Modelos econométricos	$\alpha$	$\beta$	$F$	$R^2$	$\bar{R}^2$	SBIC Schwarz
Modelo lineal	168,1021 (7,751472)	-2,780393 (-3,41027)	11,62996	0,309061	0,282487	10,06445
Modelo recíproco	25,62948 (1,069231)	1670,113 (3,119941)	9,734032	0,272402	0,244418	10,11615
Modelo potencial	7,015420 (12,94793)	-0,784151 (-4,63543)	21,48721	0,452484	0,431426	0,362488
Modelo exponencial	329,8982 (4,736488)	-72,87589 (-3,35123)	11,23073	0,301652	0,274793	10,07512

Fuente: Elaboración propia, con datos de (Eurostat 2015b).

FIGURA 3.3. NUBE DE PUNTOS PIBPC EN PPA Y AROPE, 2013.



Fuente: Elaboración propia, con datos de (Eurostat 2015b).

Tal interpretación sirve además para reforzar las conclusiones del presente trabajo a la hora de completar los trabajos de Dell'Anno y Amendola (2015) en el sentido de que dichos autores presentan también una visión parcial frente a ESDCP, el cual representa una medición más completa.

Conviene puntualizar, además, que lo que aquí se pone de relieve (verificándose en los múltiples resultados empíricos observados) es que la presencia de pobreza y exclusión social limita la posibilidad de crecimiento económico; pero no que éste dependa única y exclusivamente de la equidad; pues en el crecimiento pueden influir

otras variables (por ejemplo, las exportaciones netas, vía aumento de la competitividad por devaluación interna), lo cual puede estar también detrás de la situación descrita, si bien podría llevar a una situación de repunte económico a corto plazo (en relación a los resultados obtenidos por Dell'Anno y Amendola, 2015), pero nunca hacia el objetivo de crecimiento económico “integrador” anteriormente mencionado en Eurostat (2015a).

### 3.4. CONCLUSIONES

1. La desigualdad existente en la UE, medida a través de las variables pobreza y exclusión social, influye sobre el crecimiento económico alcanzado: altas tasas de pobreza y exclusión social (medidas de diferentes formas, con distintos indicadores y en diferentes momentos de tiempo, y por tanto dando solidez a la interpretación de los resultados) constituyen una limitación para impulsar el crecimiento económico integrador que persigue la UE.
2. A medida que la consideración del fenómeno “exclusión social” se presenta de forma más completa (no dejando ningún elemento fuera de consideración en la medición), la capacidad explicativa sobre el crecimiento económico es superior. Así, mediciones realizadas de la exclusión social como las de Caballero Fernández y Cruz Morato (2010) presentan mejores resultados en cuanto a su capacidad de impacto en el crecimiento económico, que el indicador AROPE realizado por Eurostat o la estricta pobreza económica.
3. A corto plazo, la inclusión social afecta también al crecimiento económico de los países de la UE (a través de su impacto en los niveles de consumo, participación económica, capacidad productiva o niveles de contratación o crédito, entre otros).

4. En el contexto actual, con una situación creciente de pobreza y exclusión social en la UE, en especial en las economías del sur y periféricas, un cambio de políticas que se centrara en una mayor redistribución de la renta avanzaría hacia el logro del ansiado “crecimiento integrador” perseguido por las instituciones que rigen la UE.

## PARTE II

## **CAPÍTULO 4: IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO PARA ENTENDER LA SITUACIÓN: EL CASO DEL MERCADO LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN ESPAÑA**

*Nota: El contenido del presente capítulo se encuentra publicado en:*

*Revista de Fomento Social*, indexada en DICE y Latindex. Referencia completa: Cruz Morato, M. A. y García Lizana, A. (2011): “La Economía y la Psicología ante el problema de la inactividad de las personas con discapacidad”, *Revista de Fomento Social*, 262 (66), 251-284.

LA ECONOMÍA Y LA PSICOLOGÍA ANTE EL PROBLEMA DE LA INACTIVIDAD DE LAS PERSONAS  
CON DISCAPACIDAD.*ECONOMICS AND PSYCHOLOGY FACING THE PROBLEM OF DISABLED PEOPLE INACTIVITY.*

## RESUMEN.

La situación laboral de las personas con discapacidad continúa siendo muy negativa, a pesar del creciente interés social por el colectivo. Muchos estudios anteriores coinciden en señalar las bajas tasas de actividad como el principal problema del colectivo en las economías desarrolladas. Sin embargo, una aproximación basada en la Teoría Económica tradicional, en aras a clarificar la situación, deja más interrogantes de los que resuelve. Bajo una perspectiva más amplia, completando el enfoque neoclásico con la teoría institucionalista de los mercados duales de trabajo y analizando la influencia de la discriminación, en este trabajo introduciremos elementos tomados de la Psicología (como los procesos de estigmatización o las teorías del estrés) para cubrir las lagunas de dicho análisis, en un contexto de Economía del Comportamiento. Tal modo de proceder nos permitirá ser más precisos en el diseño de medidas de política económica que busquen atajar el problema.

*Palabras clave:* Discapacidad, mercado laboral, Economía del Comportamiento, estigma, estrés.

## ABSTRACT.

The employment situation of those with disabilities is still very negative, despite increasing social interest in this sector. Many previous studies coincide in pointing to low rates of activity as the main problem this group encounters in industrialized economies. However, an approach based on traditional Economic Theory, in an effort to clarify the situation, poses more questions than it answers. From a broader view point, complementing a neoclassical approach with the institutionalist theory of

dual work markets and analyzing the influence of discrimination, this paper introduces elements drawn from Psychology (like processes involving stigmas and theories of stress) to bridge some gaps in this analysis, in a context of Behavioural Economics. This plan of action will allow us to be more precise in designing measures of economic policy to tackle the root of this problem.

*Keywords:* Disability, labor market, Behavioral Economics, stigma, stress.

#### 4.1. INTRODUCCIÓN

De los problemas detectados en la vida cotidiana de las personas con discapacidad, merece especial atención la desfavorable situación laboral del colectivo. El trabajo no sólo supone una fuente de ingresos, a menudo imprescindible para la supervivencia del individuo y su familia; el trabajo supone también la realización del individuo, su crecimiento personal y una vía de integración en la sociedad. En este sentido, en Rodríguez y Delgado (2009) podemos encontrar un análisis de la atención a la integración laboral de las personas con discapacidad por parte de las instituciones eurocomunitarias.

Diversos estudios coinciden en destacar las bajas tasas de actividad como el principal problema laboral de las personas con discapacidad en las economías desarrolladas. En este sentido, pueden citarse, por ejemplo, García Serrano y Malo (2002), Gannon y Nolan (2004 y 2007), Vicente y López (2007), OCDE (2007), Albarrán, Alonso y Fajardo (2009), García Lizana y Cazallas Alcaide (2009), etc. Según los primeros (p. 249): “el principal problema de las personas discapacitadas es la entrada en la población activa (su baja tasa de actividad) más que la dificultad de encontrar empleo (aunque este problema también puede existir)”. Los datos de la OCDE (2007) no solo indican que la inactividad en las personas con discapacidad es muy alta, sino que además exponen que a un alto porcentaje de personas inactivas les gustaría tener un trabajo remunerado<sup>20</sup>. Se muestra así una disfunción en el mercado laboral de las personas con discapacidad; algo debe estar ocurriendo para que las personas “inactivas” deseen trabajar y no sean consideradas como personas paradas (de acuerdo con la definición de las estadísticas laborales utilizadas parecería lo más lógico). Según Little (2007, p. 51) “no hay duda de que muchos individuos con problemas de salud de larga duración son capaces de volver a alguna forma de empleo, o que a un número significativo le gustaría volver a trabajar”. ¿Por

---

<sup>20</sup> De esta manera, por recoger algunos datos relevantes, el porcentaje de personas inactivas con una discapacidad permanente que declaran desear incorporarse al mercado laboral, en el periodo 2004-2005, sería del 14,4% en España, y del 45,1% en Reino Unido, siendo la media de los países europeos pertenecientes a la OCDE del 20,9% (ver OCDE 2007).



qué permanecen en la inactividad, pues? De acuerdo con este autor, estos “desempleados ocultos” deberían formar parte de la oferta laboral.

El objetivo de este artículo es contribuir a la búsqueda de posibles respuestas al problema de la escasa participación de las personas con discapacidad en el mercado laboral, introduciendo una perspectiva psicológica en el análisis económico para completar las lagunas que el mismo presenta. Por tanto, se seguirá una perspectiva cercana a la Economía del Comportamiento, un campo donde se buscan explicaciones a fenómenos económicos recurriendo a teorías psicológicas para ser integradas en el propio análisis económico. Pero, conviene advertirlo, sin renunciar a las posibilidades abiertas por otras escuelas de pensamiento, con el propósito de abordar más sólidamente un problema lleno de dificultades de interpretación, de manera que ello facilite el diseño de aplicaciones políticas capaces de mejorar la situación.

El artículo está organizado como sigue: en el apartado 2 se recogen algunos datos que permitan apreciar la situación laboral de las personas con discapacidad, en relación con el resto de la población; en el apartado 3 se aborda la explicación teórica del problema, señalando las cuestiones que la Teoría Económica tradicional deja sin explicar, la utilidad de recurrir a la Psicología, y cómo todo esto nos lleva a un contexto de Economía del Comportamiento; en el apartado 4, situados en dicho marco teórico, introducimos diversas teorías psicológicas (como los procesos de estigmatización y las teorías del estrés), para explicar la escasa participación laboral de las personas con discapacidad; en el apartado 5 apuntaremos algunas aplicaciones de política económica que pueden extraerse del estudio anterior; para finalizar, en el último apartado, presentando las conclusiones de nuestro análisis.

#### 4.2. UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA A LA SITUACIÓN LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Como se ha apuntado en la Introducción, diversos autores se han ocupado del problema de la baja tasa de actividad de las personas con discapacidad. Así, Vicente y López (2007, p. 432), advierten que “En el conjunto de la Unión [Europea] el 45% de las personas con discapacidad es económicamente inactivo, frente a un

26,6% de los no discapacitados”. Como es fácil de apreciar, y así lo hacen los autores, tales cifras “revelan un importante potencial desaprovechado para el crecimiento económico”. Gannon y Nolan (2004 y 2007), por su parte, analizan la situación irlandesa, relacionando la discapacidad con un decremento de 20 puntos porcentuales en la probabilidad de ser activo.

Del caso español se han ocupado Albarrán, Alonso y Fajardo (2009), utilizando datos tomados de la Encuesta de Discapacidades, Deficiencias y Estados de Salud (1999) (ver INE, 2002a), según la cual la tasa de actividad de las personas con discapacidad de ambos sexos se situaría en el 32,1%, mientras que para el conjunto de la población alcanzaría el 65,5%. Datos que se verían corroborados en 2002 en el Módulo específico para “Las personas con discapacidad y su relación con el empleo” de la EPA, según recogen García Lizana y Cazallas Alcaide (2009), tal como se presentan en la Tabla 4.1.

Como fácilmente puede comprobarse, la situación de las personas con discapacidad (para ambos sexos) presenta rasgos que las distancian de las personas sin discapacidad: las tasas de actividad y ocupación son menores, mientras que las de paro son más elevadas. Igualmente, la situación de las mujeres dentro del grupo de personas con discapacidad es más desfavorable (en los aspectos indicados) que la de los varones. Pero obsérvese que tanto en el caso de los varones como en el de las mujeres, la diferencia con las personas sin discapacidad no es demasiado relevante en el caso del desempleo, sino en la tasa de actividad (si la diferencia en la tasa de ocupación resulta elevada es por la influencia sobre la misma de la tasa de actividad).

TABLA 4.1. TASAS DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO DE PERSONAS CON Y SIN DISCAPACIDAD.

Colectivos	Tasas	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Personas Con Discapacidad	Tasa de actividad	33,7	39,3	27,1
	Tasa de empleo	28,5	34,3	21,7
	Tasa de paro	15,3	12,8	19,7

<b>Personas Sin Discapacidad</b>	<b>Tasa de actividad</b>	70,0	84,4	55,8
	<b>Tasa de empleo</b>	62,4	78,1	48,7
	<b>Tasa de paro</b>	11,0	7,5	16,2

Fuente: García Lizana, A. y Cazallas Alcaide, C. (2009), a partir de INE: Encuesta de población Activa. Módulo de 2002b.

#### 4.3. CÓMO EXPLICAR EL PROBLEMA

##### 4.3.1. PUNTOS DÉBILES DE LA TEORÍA ECONÓMICA TRADICIONAL

Para poder explicar el fenómeno de las bajas tasas de actividad del colectivo de personas con discapacidad, comenzaremos exponiendo, de forma muy esquemática, la explicación proporcionada por la Teoría Económica convencional al respecto. De esta forma, atendiendo a las características del fenómeno estudiado, lo más apropiado es recurrir al análisis microeconómico, ya que en definitiva se trata de estudiar el comportamiento ante el trabajo de las personas con discapacidad y de cómo sus decisiones individuales condicionarán la oferta laboral del colectivo.

Dicho lo anterior, y siguiendo a García Lizana y Cazallas Alcaide (2009), partiremos de la aproximación neoclásica, según la cual, el mercado laboral es considerado un caso particular del modelo de equilibrio general walrasiano. Oferta y demanda laboral se van ajustando hasta alcanzar el punto de equilibrio, en un contexto bajo los supuestos de flexibilidad de precios y competencia perfecta. La determinación de la oferta laboral del individuo vendrá del proceso de optimización de sus preferencias psicológicas entre ocio y consumo (representadas por las curvas de indiferencia), sujetos a una restricción presupuestaria (lo que el individuo consume no puede ser superior a sus disponibilidades de recursos, tanto salariales como no salariales), en un marco de teoría de elección del consumidor. Por tanto: “las personas van a decidir el número de horas que desean trabajar en función del salario, estando condicionadas en el largo plazo por las rentas no salariales y sus preferencias psicológicas” (García Lizana y Cazallas Alcaide, 2009, p. 6).

Según McConnell, Brue y Macpherson (2003), el modelo básico del trabajo y el ocio puede ser muy útil para explicar la inactividad. Esto es así ya que dicho modelo analiza las decisiones individuales sobre la asignación del tiempo entre ocio y trabajo, que condicionarán la oferta laboral. Una situación de inactividad, en la medida en que supone una preferencia por el ocio (es decir, por quedarse fuera del mercado laboral, sea por razones domésticas, de estudios, etc.), conlleva una retracción de la curva de oferta laboral por debajo de su nivel potencial. Un ejemplo característico que podría aducirse es el representado por la población femenina, como puede verse en la Tabla 4.2, a partir de las cifras proporcionadas por la Encuesta de Población Activa del tercer trimestre de 2010 (ver INE, 2011).

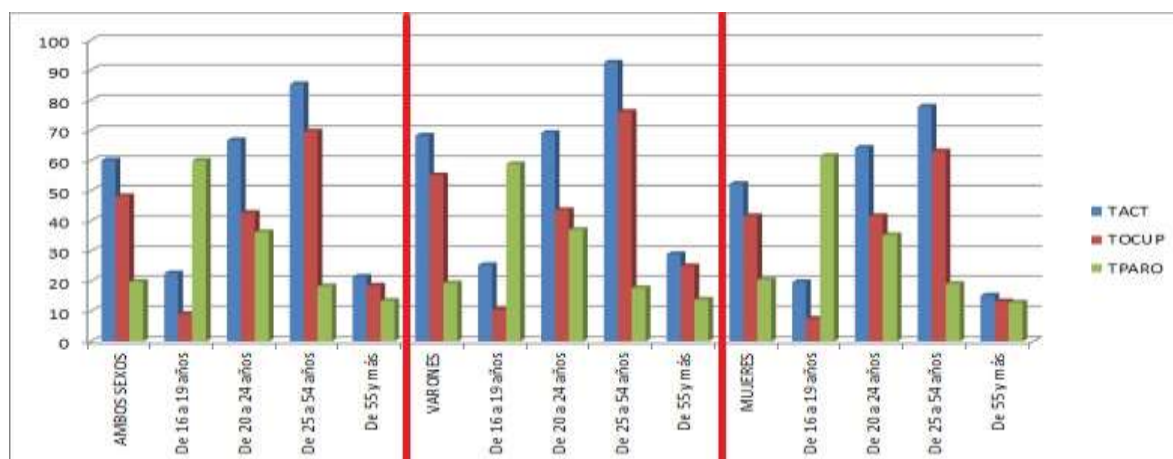
TABLA 4.2. TASAS DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO POR SEXO.

Tasas	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Tasa de actividad	60,1	68,3	52,2
Tasa de empleo	48,2	55,1	48,6
Tasa de paro	19,8	19,3	20,4

Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2011).

En efecto, la tasa de actividad femenina es sensiblemente inferior a la del varón, lo que, bajo el criterio aquí señalado, podría explicarse por la dedicación de la mujer a las tareas del hogar, de acuerdo con los usos tradicionales. Algo análogo podría concluirse si observamos el comportamiento de acuerdo con la edad de los sujetos (ver Figura 4.1). La menor actividad durante la etapa juvenil vendría explicada por las preferencias por la formación frente al trabajo. En cuanto a las cifras correspondientes a los mayores de 55 años, conviene advertir la presencia entre los mismos de la población jubilada, que distorsiona la interpretación de las cifras. En el caso de la población femenina por tramos de edad se estarían acumulando ambas tendencias.

FIGURA 4.1. TASA DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO POR SEXO Y EDAD.



Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2011).

Como contrapunto, resulta del mayor interés la situación comparada de la población inmigrante, tal y como puede verse en la Tabla 4.3. Obviamente, al producirse la corriente migratoria bajo el estímulo de mejorar la situación personal accediendo a un mercado de trabajo inexistente o muy deficiente en el país de origen, las preferencias de los individuos se decantan claramente por el trabajo (sin olvidar que la migración se concentra fundamentalmente en los tramos centrales de edad, en los que las preferencias laborales serían mayores, como acabamos de considerar).

TABLA 4.3. TASAS DE ACTIVIDAD, OCUPACIÓN Y DESEMPLEO POR LUGAR DE PROCEDENCIA.

Colectivos	Tasas	Ambos sexos	Varones	Mujeres
Población extranjera	Tasa de actividad	77,2	84,5	70,3
	Tasa de empleo	54,6	58,4	50,9
	Tasa de paro	29,3	30,9	27,5
Población española	Tasa de actividad	57,7	66,0	49,7
	Tasa de empleo	47,3	54,6	40,2
	Tasa de paro	18,0	17,2	19,0

Fuente: Elaboración propia a partir de INE (2011).

Para verlo con mayor claridad, se ha venido recurriendo al concepto de salario de reserva (el salario mínimo al que un individuo decide trabajar porque recibe los

incentivos adecuados). Un salario de reserva muy elevado implica una mayor valoración del ocio. De esta forma, la menor participación de las personas con discapacidad en el mercado laboral vendría explicada por la existencia de un salario de reserva superior al salario de equilibrio del mercado. Este salario de reserva tan elevado sería consecuencia de las preferencias psicológicas subjetivas del individuo (influenciadas por motivaciones como los usos sociales; los mayores costes personales, en términos monetarios o de esfuerzo, para acceder al mercado laboral y para ocupar el puesto de trabajo; las necesidades temporales para atención médica y rehabilitación, etc.) y de la existencia de otras fuentes de ingresos alternativas. Según Little (2007, p. 51), “las personas con discapacidad que no tienen trabajo pueden recibir prestaciones de la seguridad social más altas que las disponibles para desempleados, aumentando así su salario de reserva”.

Obviamente, análogos criterios podrían plantearse en el caso de la población femenina (aunque con menos intensidad) o de la comprendida en los tramos extremos de edad; mientras que la mayor actividad de la población inmigrante vendría justificada por la existencia de un salario de reserva más reducido.

No obstante, el modelo tradicional puede ser criticable, por lo que aquí interesa, en un aspecto. Al partir del análisis microeconómico, considerando la existencia de un agente económico individual representativo, el modelo tradicional supone la existencia de una fuerza laboral homogénea que responde a similares motivaciones, matizadas de la forma dicha. Sin embargo, como indican Vicente y López (2007, p. 432) “conviene tener presente que las personas con discapacidad no constituyen un grupo homogéneo”<sup>21</sup>.

Así pues, en la realidad se observan una serie de contradicciones que inducen a pensar que existe una variedad de comportamientos. Partamos del hecho de que las personas con discapacidad desean maximizar su utilidad. Si observamos los

---

<sup>21</sup> No obstante, en orden a encontrar una explicación consistente, habría que tener en cuenta que “es especialmente tentador [...] el uso de la heterogeneidad de preferencias para explicar los comportamientos” (Benítez-Silva, 2009, p. 192). De lo que se trata en este artículo es de identificar patrones de conducta homogéneos en grupos distintos dentro de un colectivo heterogéneo, sin caer en la argumentación demagógica de la heterogeneidad como excusa para refutar una determinada teoría.

esfuerzos por la integración que vienen demostrando<sup>22</sup>, la maximización de su utilidad vendría con la participación en el mercado laboral. Entonces, ¿es consistente la afirmación de que mantienen un salario de reserva elevado? Pero si admitimos que el salario de reserva es más elevado, parecería que la maximización de la utilidad estuviera asociada con la inactividad. En este caso, ¿por qué el colectivo se esfuerza por integrarse? Existe pues una contradicción, o algún elemento ha quedado fuera del análisis. Puede que el salario de reserva no sea para todas las personas con discapacidad más elevado que el salario de equilibrio del mercado o que sea preciso buscar otras líneas de interpretación del problema.

Para intentar explicar esta situación, y atendiendo a que “los dos enfoques más aceptados en este terreno [son] las teorías neoclásicas e institucionalistas” (García Lizana y Cazallas Alcaide, 2009, p. 5), haremos referencia a la teoría institucionalista de los mercados duales de trabajo. Como crítica a la visión neoclásica, esta teoría supone la existencia de dos segmentos en el mercado laboral, con características contrapuestas. Por una parte encontramos el mercado primario, en el que las condiciones laborales y salariales son muy buenas. Por otra parte, existiría un mercado secundario en el que dichas condiciones son mucho más precarias (Doeringer y Piore, 1985). Es un lugar común la inclusión en el mercado secundario de los grupos de población específicos a que nos venimos refiriendo, como inmigrantes, población femenina o joven. Y, por supuesto, todas las personas con discapacidad (ver Hagner, 2000). Las menores tasas de actividad y las mayores tasas de desempleo que aparecen en los datos presentados se convertirían en indicadores de tal situación.

Sin embargo, atendiendo a la evidencia empírica, también encontramos indicios sobre el comportamiento en el mercado laboral de las personas con discapacidad que nos sugieren una situación más matizada, advirtiéndose una asimetría dentro de dicha población, con segmentos muy diferenciados. Hasta el punto de coexistir junto

---

<sup>22</sup> Basta tener en cuenta las numerosas iniciativas promovidas por las organizaciones de personas con discapacidad existentes en nuestro país (COCEMFE, PREDIF, ONCE, CNSE, etc.), y, en particular, por el Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI), que agrupa al conjunto de asociaciones y fundaciones (más de 4000 entidades) vinculadas con dicha población. Así, podríamos citar la “Estrategia Global de Acción para el Empleo de las Personas con Discapacidad 2008-2012”, aprobada por el Gobierno en 2008, a propuesta del CERMI, en el marco de la Ley de Integración Social de los Minusválidos (LISMI).



al importante número de inactivos y desempleados, y de empleados en situación precaria, un significativo conjunto de personas con discapacidad bien situadas, que incluso presentan datos más positivos que los ofrecidos por el total de la población.

Así, a título de ejemplo, se podría hacer referencia al tipo de contratos realizados: para el conjunto del mercado, el porcentaje medio de contratos indefinidos firmados durante el periodo enero de 2006 a julio de 2008, de acuerdo con los datos ofrecidos por el INEM, fue del 11,9%, mientras que en el caso de los minusválidos (empleados en el segmento de mercado no protegido) este porcentaje se elevó hasta el 43,3%. Además, la formación media de los minusválidos contratados en el segmento no protegido es superior a la media del mercado, en particular entre los varones; así, en torno al 85% de los discapacitados contratados varones ha finalizado al menos la enseñanza secundaria, mientras que ello sólo ocurre en torno a un 75% del conjunto de los varones contratados; la diferencia es menor en el caso de las mujeres (ver INEM 2006-2008).

De esta forma, existiría un segmento de trabajadores discapacitados con buenos niveles formativos y bien situados en el mercado de trabajo (a los que habría que ubicar, por tanto, en el mercado primario), frente a un subgrupo más numeroso de personas con discapacidad, que estarían en el mercado secundario.

No obstante, hemos de decir que el enfoque institucionalista aplicado a las personas con discapacidad también es criticable en un aspecto, ya que para éste los integrantes del mercado secundario estarían dispuestos a aceptar salarios más bajos que el resto, cosa que parece no ocurrir, ya que las personas con discapacidad permanecen mayoritariamente en la inactividad. Lo que podría hacernos pensar, nuevamente, en la existencia de un salario de reserva superior al salario de equilibrio del mercado secundario, por lo que no están dispuestos a aceptarlo; lo que afecta, en definitiva, a su función de oferta laboral, haciéndola más rígida y desplazándola hacia la izquierda, manteniéndose en la inactividad. ¿O podría darse el caso de un tercer grupo, o, más bien, de dos subgrupos distintos dentro del mercado secundario, con salarios de reserva diferentes (uno que prefiriera la inactividad ante el bajo salario de equilibrio del mercado, y otro, con un



salario de reserva menor, que admitiera las peores condiciones de empleo del mercado secundario)? Y si esto fuese así, ¿qué habría detrás de esta situación?

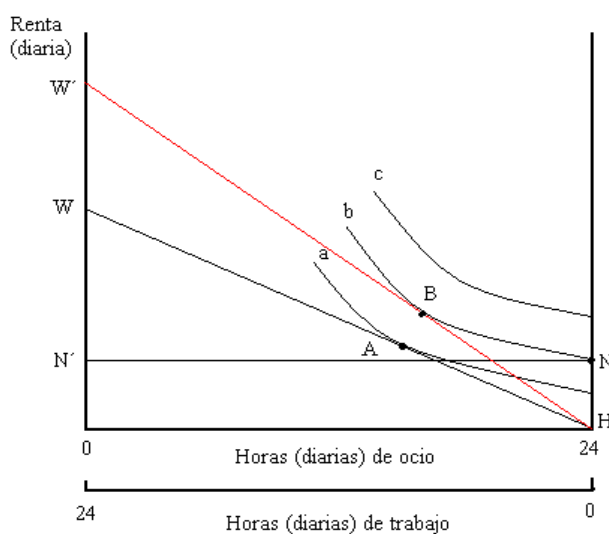
Si admitimos, por tanto, la existencia de comportamientos diferentes por parte de los oferentes de mano de obra, que matizan su inserción en los mercados primario y secundario, parece pertinente retomar el hilo inicial del discurso, para considerar como la oferta laboral del individuo se desprende del proceso de optimización de sus preferencias psicológicas entre ocio y consumo, coordinando, en este sentido, las aportaciones de las dos escuelas consideradas.

De acuerdo con ello, y como puede verse en las Figuras 4.2 y 4.3, la clave estaría en las preferencias psicológicas subjetivas del individuo, representadas por las curvas de indiferencia, así como en las rentas no salariales percibidas por las personas con discapacidad, confrontadas con la existencia de un mercado laboral segmentado .

En efecto, basándonos en un gráfico utilizado por McConnell, Brue y Macpherson (2003) para explicar la inactividad de los beneficiarios de pensiones por jubilación, hemos adaptado la situación para representar la problemática estudiada en las personas con discapacidad. Así pues, en la Figura 4.2 podemos observar una serie de características. En primer lugar, las curvas de indiferencia del individuo discapacitado (a, b y c) son muy inclinadas, lo que indica que sus preferencias psicológicas subjetivas conceden más valor al ocio (o menos valor al trabajo, entre otras razones, por la penalidad que supone la búsqueda de empleo y el trabajo en sí, en un contexto en el que existen barreras que lo limitan). La recta horizontal NN' representa la restricción presupuestaria del individuo en el caso de recibir la prestación por discapacidad HN (y no participar en la población activa). Para una persona con discapacidad del mercado secundario, la restricción presupuestaria si participase en la población activa estaría recogida en la recta WH. De esta forma, comparando los puntos A y N, vemos como el individuo obtiene una mayor utilidad en N (puesto que la curva de indiferencia b se encuentra más alejada del origen que la curva de indiferencia a), es decir, el individuo obtiene mayor utilidad con la inactividad, dedicando las 24 horas del día al ocio (dada la existencia de la prestación por discapacidad HN y la forma de las curvas de indiferencia).

Por el contrario, si la restricción presupuestaria estuviera representada por  $W'H$  (siendo el salario  $W'$  mayor que el salario  $W$ , un incremento salarial que suele ocurrir al pasar del mercado secundario al primario), el punto de corte con la curva de indiferencia  $b$  se produciría en  $B$ . Comparando los puntos  $B$  y  $N$  vemos que existe indiferencia entre ambos (mismo nivel de utilidad representado por la curva de indiferencia  $b$ ). De esta forma, por encima del salario  $W'$ , el individuo preferiría participar en la población activa, promoviéndose la integración laboral. Es decir,  $W'$  sería el salario de reserva de las personas con discapacidad, bajo el supuesto de este tipo de curvas de indiferencia y la existencia de la prestación  $HN$ . Suponiendo análogas curvas de indiferencia para todas las personas con discapacidad, el salario de reserva sería el mismo, tanto para las personas del mercado primario como para las del secundario. Lo único que ocurriría es que presumiblemente sería mayor que el salario de equilibrio para las personas del mercado secundario (provocando la preferencia de éstos por la inactividad), mientras que sería igual o inferior para las del mercado primario, incentivando así la participación laboral de las personas con posibilidades de acceder a dicho mercado primario, según la forma de las curvas representadas.

FIGURA 4.2. INACTIVIDAD, PARTICIPACIÓN Y MERCADO DUAL DE TRABAJO.



Fuente: Elaboración propia a partir de McConnell, Brue y Macpherson (2003).

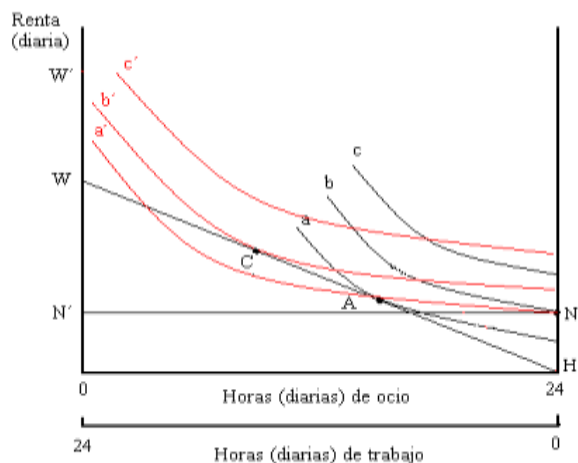
Para una persona con discapacidad del mercado primario, si cambiasen sus preferencias psicológicas individuales (lo que puede ser razonable de asumir, por la satisfacción que puede acompañar el ejercicio de un trabajo más cualificado o más valorado socialmente) y se representasen por un mapa de curvas de indiferencia donde éstas fuesen menos inclinadas, la situación sería aún más favorable (para análogo nivel salarial de mercado), ya que al individuo le reportaría mayor utilidad la participación en el mercado laboral (ahora le tentaría menos la idea de ser inactivo, pues no existiría una curva de indiferencia tal que pasase simultáneamente por los puntos B y N; la curva de indiferencia que pasaría por el punto N sería inferior a la que correspondería al actual punto B).

Sin embargo, una modificación similar de preferencias en las personas del mercado secundario podría traducirse en un impacto aún más significativo, en términos de actividad laboral. Así pues, en la Figura 4.3 podemos ver cómo la forma de las curvas de indiferencia es un aspecto clave en la decisión sobre inactividad o integración laboral. Frente a las curvas de indiferencia a, b y c, (muy inclinadas) anteriormente vistas, si el individuo discapacitado del mercado secundario tuviese otras preferencias psicológicas subjetivas que se vieran representadas por las curvas a', b' y c' (más planas, debido a que la búsqueda de empleo y el trabajo en sí no le suponen tanta penalidad, a pesar de la existencia de barreras que limitan el empleo; o le resulta más atractivo el hecho de tener un empleo, sea por motivos personales, familiares o de integración social, etc.), la maximización de la utilidad se conseguiría, ahora, en el punto C y no en el punto N, para el mismo salario  $W$ . Es decir, la persona con discapacidad optaría por la participación en el mercado laboral como forma de maximizar su utilidad (abandonando la inactividad), con un salario de reserva inferior a  $W'$  (e incluso inferior a  $W$ ).

Obviamente, en la práctica, pueden existir posiciones aún más matizadas, que arrojarían un espectro sociolaboral bastante más diversificado, lo que cuestiona, ciertamente, la asunción convencional de interpretar el empleo de las personas con discapacidad de una manera homogénea y uniforme. Los dos mapas de curvas de indiferencia representados muestran perfiles laborales diferenciados entre las

personas con discapacidad, que conviene tener presentes para una adecuada comprensión del problema que nos ocupa.

FIGURA 4.3. PREFERENCIAS PSICOLÓGICAS SUBJETIVAS Y SUBGRUPOS EN EL MERCADO SECUNDARIO.



Fuente: Elaboración propia a partir de McConnell, Brue y Macpherson (2003).

Sea como sea, y en todo caso, puede afirmarse siguiendo a McConnell, Brue y Macpherson (2003), que cuanto menor sea el salario de equilibrio del mercado, más probable es que el individuo no participe en la población activa. Un salario reducido permite cubrir con mayor dificultad las aspiraciones de las personas con discapacidad en términos de salario de reserva, dado un determinado nivel de rentas no salariales (sean de origen familiar o asistencial, tanto público como privado). En tales circunstancias, aumenta la probabilidad de que un individuo forme parte del subgrupo del mercado secundario que prefiere la inactividad. Sólo accediendo al mercado primario se conseguirían salarios suficientemente elevados para estimular la actividad de una manera más amplia. Sin embargo, el problema reside en que la mayoría de las personas con discapacidad parecen tener cerradas las puertas del mercado primario, por una menor dotación de capital humano, por los prejuicios existentes, etc. Lo que explicaría las reducidas tasas de participación en el mercado laboral, pudiendo concluir, en consecuencia, coincidiendo con Hagner (2000), que el

paso del mercado secundario hacia el primario es un aspecto fundamental para las personas con discapacidad.

De esta manera, podríamos explicar las contradicciones observadas anteriormente, vinculando a los integrantes del mercado primario con los esfuerzos por la integración y a los del secundario con la inactividad (mayoritariamente, sin perjuicio de la posible existencia de subgrupos en el mercado secundario), como forma de maximizar la utilidad.

Pero no es esto todo. La cuestión importante, desde un punto de vista pragmático, es poder determinar la mayor o menor rigidez de las preferencias de las personas presumiblemente situadas en el mercado secundario, cuando nos enfrentamos con las altas tasas de inactividad actuales. Presumiblemente, sus funciones de indiferencia parecen ser bastante inclinadas; asunto éste sobre el que habría que profundizar.

En este sentido, Little (2007, p. 51) apostilla que, con independencia de la percepción de rentas no salariales, “los demandantes de beneficios por incapacidad también perciben la existencia de barreras al empleo, como la discriminación del empleador [...] Consecuentemente, incluso aunque expresen que les gustaría trabajar, esto no implica necesariamente que están lo suficientemente motivados para reincorporarse a la fuerza laboral, en vista de estas barreras”. Es decir, las personas con discapacidad pueden desear incorporarse a la población activa (incluso las del mercado secundario); pero dado que perciben la existencia de una serie de barreras al empleo (lo que desde una perspectiva económica se puede traducir como un coste adicional) sus preferencias psicológicas individuales se verán afectadas, aumentando la rigidez de su función de utilidad, lo que para un nivel de renta no salarial dado tiene como resultado mantener el salario de reserva en un nivel muy elevado, produciendo que la maximización de la utilidad se identifique con la permanencia en la inactividad.

Ahora bien, ¿qué puede ocurrir si las barreras al empleo señaladas anteriormente por Little están actuando tan fuerte y persistentemente que las pendientes de las curvas de utilidad se aproximan a infinito? En tales circunstancias, está claro que las preferencias de los sujetos se inclinan claramente por la inactividad, forzando el

salario de reserva hacia un valor arbitrariamente elevado, lo que lo convierte en un elemento claramente disuasorio. Si esto ocurre, habría que admitir que el comportamiento de la oferta laboral de las personas con discapacidad se hace independiente del nivel salarial, al mismo tiempo que se desplaza sensiblemente hacia la izquierda, reduciéndose en consecuencia la tasa de actividad. La frustración, o el desánimo provocados por las barreras pueden generar un nivel de expectativas suficientemente negativo como para eliminar cualquier búsqueda de empleo, rompiendo la relación entre oferta y nivel de retribución (ver García Lizana y Cazallas Alcaide, 2009).

Barnes y Mercer (2005) son, también, de análoga opinión. El colectivo de personas con discapacidad se encuentra excluido del entorno laboral debido a la existencia de barreras, tanto sociales como ambientales. García Lizana y Cazallas Alcaide (2009) hablan de barreras psicosociales, matizando que las mismas afectan tanto a la oferta como a la demanda laboral del colectivo. Edwards y Boxall (2010) también tratan el asunto de las barreras al empleo (aunque centrándose en los adultos con fibrosis quística). Por su parte, Barlow, Wright y Cullen (2002), citando a Hirst y Baldwin (1994), y Kroll y Peake (1996), exponen que una serie de barreras internas y externas hacen que las personas con discapacidad estén en mayor riesgo de desempleo. Citando a Barlow (1998), señalan que las barreras internas están relacionadas con la existencia de limitaciones físicas, incertidumbre, necesidad de tratamiento y vulnerabilidad al estrés psicológico<sup>23</sup>. Las barreras externas podrían, a su vez, de acuerdo con los referidos Barlow, Wright y Cullen (2002) y citando en esta ocasión a Barlow, y Harrison (1996), agruparse en: ambientales, por procedimientos administrativos y por actitudes de la sociedad.

Refiriéndonos a las barreras ambientales destacaríamos las relativas a la accesibilidad de los entornos físicos. Las barreras por procedimientos administrativos nos permiten conectar de nuevo con las teorías institucionalistas de los mercados internos y duales de trabajo (ver Doeringer y Piore, 1985). Según la primera, las empresas mantienen relaciones estables con los trabajadores, fijándose los salarios mediante diversos procedimientos administrativos, y cubriéndose

---

<sup>23</sup> Una visión más completa de las barreras internas exigiría tomar en consideración determinados comportamientos y actitudes del entorno familiar (ver García Lizana y Cazallas Alcaide, 2009).

muchos puestos por promoción interna (en lugar de cubrirse por medio de la búsqueda de candidatos externos, mediante los procedimientos neoclásicos de oferta y demanda de trabajo), a través de procesos institucionalizados. De esta forma, existirá una barrera al empleo en el sentido de que, si se tiende a perpetuar la selección inicial de trabajadores realizada por la empresa, dado que puede existir alguna desigualdad en la contratación de personas con discapacidad, la misma tenderá a mantenerse indefinidamente<sup>24</sup>.

Por último, las barreras por actitudes de la sociedad nos llevarían a considerar los procesos discriminatorios que las personas con discapacidad sufren en el entorno social, y muy en particular por parte de los demandantes de empleo, sea por la existencia de prejuicios, falta de información sobre las posibilidades de las personas con discapacidad, etc. Pero además ocurre que las personas con discapacidad podrían estar interiorizando la discriminación que reciben de su entorno, lo que contribuye, junto con otros factores, a la “formación de barreras internas para los intentos individuales de entrar o mantener su posición en el puesto de trabajo” (ver Barlow, Wright y Cullen, 2002, p. 38) afectando a la función de utilidad de las personas con discapacidad.

La discriminación, por tanto, a juzgar por las diferentes opiniones presentadas, influye en una retracción de la demanda laboral de personas con discapacidad; pero a través de un efecto indirecto influye, igualmente, sobre la función de preferencias entre renta y ocio de las personas con discapacidad, lo que afectaría negativamente a la oferta laboral. Ahora bien, para ver con mayor precisión los efectos que el hecho de la discriminación tiene sobre la curva de oferta laboral, habría que estudiar los procesos psicológicos del individuo discriminado, para entender cómo se genera y modula su preferencia por la inactividad, y poder definir con mayor contundencia posibles estrategias para resolver el problema.

---

<sup>24</sup> Un aspecto a considerar, igualmente, entre las barreras de corte administrativo, es el déficit de información existente sobre las personas con discapacidad.



#### 4.3.2. LA NECESIDAD DE RECURRIR A LA PSICOLOGÍA

Así las cosas, el siguiente paso lógico que la investigación requiere es dirigir la atención hacia la Psicología para completar este análisis económico.

Existen varias razones que justifican dicha necesidad. Como se dijo anteriormente, el salario de reserva se ve condicionado por las preferencias psicológicas subjetivas (junto con la existencia de rentas alternativas). De esta manera, los procesos psicológicos del individuo son claves a la hora de determinar la forma de sus curvas de indiferencia, algo que resultará de vital importancia en la decisión entre inactividad y participación laboral. Por otra parte, también se ha dicho con anterioridad que puede estar dándose la existencia de una serie de barreras al empleo que estén condicionando dichas preferencias psicológicas subjetivas, de manera que la inactividad sea el resultado lógico de la decisión individual de la persona con discapacidad. Distintos autores coinciden en llamar la atención sobre la influencia de las barreras externas sobre las internas; por lo que convendría conocer los mecanismos psicológicos a través de los cuales dicha influencia se produce (como por otra parte ya se planteó Myrdal, 1944, en relación con la discriminación racial en EE.UU.).

No parece baladí, pues, que nos planteemos la necesidad de conocer dichos vínculos y de buscar una respuesta coherente en la Psicología al problema de la mayor inactividad de las personas con discapacidad, de forma que el análisis económico pueda ser completado satisfactoriamente. ¿Por qué la curva de oferta laboral del colectivo se encuentra (y permanece) tan retraída? Es la pregunta que aún queda en el aire.

No obstante, la relación entre Psicología y Economía no es, ni mucho menos, un acontecimiento novedoso. En este sentido, podemos remontarnos al mismo Adam Smith para encontrar tales relaciones. Siguiendo a Davis (2003, p. 291), “existen rudimentos de una psicología moral en *La Riqueza de las Naciones*, en un sentido en el que “psicología moral” coincide con psicología económica”. Sin querer entrar en profundidad, conviene recordar que la preocupación por el propio interés, motivado por tendencias psicológicas innatas y naturales, sería la explicación



principal del fenómeno económico, al actuar como elemento dinamizador de la actividad individual, que conllevaría, sin embargo, beneficios sociales.

Algunos de sus sucesores más relevantes (como Menger, Marshall o Fisher) tuvieron en cuenta, igualmente, algunos factores psicológicos en su tratamiento de los fenómenos económicos (ver Wärneryd, 1989). Pero fue Keynes quien no sólo trabajó ampliamente con tales factores, sino que formuló lo que él denominó “ley psicológica fundamental” para explicar el consumo, como piedra angular de su interpretación del funcionamiento económico. Aunque eso sí, no apoyándose en los avances de la Psicología, sino en “nuestro conocimiento de la naturaleza humana y en los hechos detallados de la experiencia” (Keynes, [1936], 1983, p. 96).

No obstante, sólo ya avanzado el siglo XX podemos encontrar una preocupación explícita y sistemática por la relación de la Economía con la Psicología. Sin ánimo de querer agotar el tema, y a mero título indicativo, podemos recordar como una serie de economistas, liderados por los trabajos de Katona y Simon, comenzaron a centrarse específicamente en estos aspectos interdisciplinarios, creando el armazón teórico diferenciado que formaría las bases de la Economía del Comportamiento, como una perspectiva diferente al análisis microeconómico tradicional. Por tanto, dado que la investigación sobre la inactividad de las personas con discapacidad que nos ocupa casa perfectamente con las características de la Economía del Comportamiento, el siguiente paso de nuestro trabajo nos lleva a avanzar sobre el estudio de las mismas.

¿En qué consiste la Economía del Comportamiento? Ésta es, según Van Raaij (1981) el campo de conocimiento que estudia el comportamiento económico, entendiéndolo como el comportamiento de consumidores y empresarios (de los agentes económicos humanos en general) que implica decisiones económicas, así como los determinantes (factores personales, culturales, situacionales y económicos) y consecuencias de las mismas. Según Hosseini (2003), la Economía del Comportamiento es, para sus defensores, una reacción a las deficiencias de la Economía convencional. En Gilad y Kaish (1986, p. 16), Simon, en el prefacio, sostiene que “Necesitamos aumentar y corregir el cuerpo existente de Teoría Económica clásica y neoclásica para conseguir una imagen más realista de los

procesos económicos [...] La Economía del Comportamiento es el nombre que le damos a la labor investigadora que busca cubrir estas necesidades”.

De esta manera, según Hosseini (2003), el término Economía del Comportamiento se remonta a los trabajos de Katona, que implementó la introducción de elementos cognoscitivos provenientes de la Psicología social para comprender el comportamiento económico (especialmente el funcionamiento macroeconómico). Considerado, por muchos, como el padre de la Economía del Comportamiento, en su obra se critica la “ley psicológica” propuesta por Keynes, desarrollándose un modelo alternativo (Wärneryd, 1989). De esta forma, para Katona, la Psicología supone los motivos, actitudes y expectativas que influyen en las decisiones sobre los asuntos económicos. Según dicho autor (Katona, 1975, p. 3) la Economía del Comportamiento “considera los procesos económicos como manifestaciones del comportamiento humano y los analiza desde el punto de vista de la Psicología moderna”. En la página 8, se pregunta si la Economía, como todas las Ciencias Sociales, es una parte de la Psicología. No obstante, destaca más por sus aportaciones empíricas al campo de la Economía del Comportamiento que por sus contribuciones teóricas, labor donde Simon, el otro gran impulsor de esta forma de hacer Economía, tiene una mayor relevancia.

Así pues, la teoría de Simon (1951) se basa en el concepto de la “bounded rationality” o “racionalidad en el límite”. De esta manera, se reemplaza la hipótesis de la maximización, propia de la economía convencional, por la hipótesis de satisfacción (en este sentido, tiene relación con la teoría de la discriminación estadística de Choi, 1993), resultando de gran importancia teórica para los fundamentos de la Economía del Comportamiento, como forma de corregir la teoría neoclásica y representar la actividad económica de forma más realista. Según se dice en Hosseini (2003) para que se dé la “racionalidad en el límite” deben darse simultáneamente limitaciones cognitivas humanas y de la estructura ambiental del individuo. Sin intención de querer extendernos demasiado, comentar por último que su teoría ha sido interpretada de forma muy distinta entre los economistas, generando una gran polémica.

Aunque autores como Akerlof, Thaler o Frank, entre otros, también podrían ser vistos como pioneros en el campo de la Economía del Comportamiento, no podemos terminar sin nombrar muy brevemente las importantes aportaciones llevadas a cabo por los psicólogos Kahneman y Tversky en los años setenta del pasado siglo. Estos autores atrajeron la atención del mundo económico gracias a sus pioneros ensayos y experimentos psicológicos que trataban de comprobar la hipótesis de la racionalidad en Economía. Desde entonces, y tal y como dicen Tisdell y Hartley (2008) muchos economistas del comportamiento han utilizado el método experimental para comprobar la capacidad de predicción de sus teorías económicas.

Por lo que respecta al estudio de los problemas laborales, parece, por todo lo dicho, ampliamente justificada la necesidad de recurrir a la Psicología, sobre todo teniendo en cuenta sus características propias y su dependencia de la conducta humana. Así se pueden señalar los trabajos de Van Veldhoven (1985), Bürgermeier (1991) o Kirchler (1985), entre otros. Todo lo cual hace más patente la pertinencia de realizar una aproximación desde la Psicología (importando teorías provenientes de ésta para completar el análisis económico), desde las perspectivas de la Economía del Comportamiento, al estudio de la inactividad entre las personas con discapacidad. El interés se centra en los comportamientos de los agentes implicados (¿qué mejor forma de conocer la oferta laboral?). Se utiliza un concepto de racionalidad más cercano a la satisfacción de un nivel mínimo que al de maximización (en consonancia con la teoría de la discriminación de Choi, como se ha dicho). Y, además, se hace depender las decisiones racionales humanas de la estructura ambiental y de la existencia de limitaciones cognitivas (lo que casa con ciertas barreras al empleo, tanto externas e internas, estudiadas en apartados anteriores). Por otra parte, según Tisdell y Hartley (2008), la Economía del Comportamiento también rechaza la homogeneidad de comportamientos supuesta por la economía neoclásica. Estamos, pues, en un contexto de Economía del Comportamiento. Por tanto, dentro del mismo, completaremos el análisis económico de las bajas tasas de actividad de las personas con discapacidad interpretando, con ayuda de ciertas teorías tomadas de la Psicología, el proceso de decisión de estas personas en relación con el mercado laboral.

#### 4.4. PROCESOS DE ESTIGMATIZACIÓN, RESPUESTAS DE AFRONTAMIENTO AL ESTRÉS Y PARTICIPACIÓN LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

Como antes se dijo, según Little (2007), las personas con discapacidad pueden no sentirse motivadas para reincorporarse a la fuerza laboral en vista de una serie de barreras al empleo. Entre estas barreras, se han diferenciado barreras internas y externas, pudiendo existir una relación entre la barrera externa por discriminación y la barrera interna por vulnerabilidad al estrés psicológico (que, por otra parte, se presentan como las principales barreras, que hacen que existan comportamientos distintos en el mercado dual del colectivo). De esta forma, y cómo hizo Myrdal (1944), podemos preguntarnos acerca de los efectos psicológicos de la discriminación. Lo cual nos aproxima al concepto de “racionalidad en el límite” de Simon, que requería la presencia simultánea de limitaciones cognitivas humanas y de la estructura ambiental, pudiendo advertirse, en este sentido, como las primeras se corresponderían con las barreras internas por vulnerabilidad al estrés psicológico, y las segundas con las barreras externas por discriminación<sup>25</sup>.

Así pues, se observa como la clave de todo el análisis está en la relación entre la discriminación y el estrés psicológico. Citando de nuevo a Little (2007, p. 43), “la evidencia de la duración de la dependencia asociada con la inactividad podría indicar el miedo de la familia y los efectos del estigma”. Dicho miedo explicaría la actitud de sobreprotección familiar; mientras que el estigma apunta ineludiblemente a la discriminación y marginación subsiguiente desarrollada en el cuerpo social, lo que en última instancia explicaría el comportamiento familiar defensivo (como reacción ante el miedo) y haría comprensible la situación de estrés como limitación cognitiva, en la línea de Simon.

La trascendencia de tal modelo de análisis de la situación no es puramente descriptiva. Como el citado Little (2007, p. 51) apunta: “si los servicios de empleo pretenden proporcionar una ruta viable de vuelta al empleo, la estrategia debe dirigirse al miedo [de las familias] y a los efectos del estigma, que sirven para fortalecer estas barreras al empleo y debilitar las conexiones entre los trabajadores

---

<sup>25</sup> De acuerdo con todo ello, la eventual independencia entre oferta laboral y salario podría interpretarse como una situación extrema, cuando de la interacción entre barreras internas y externas se genera una preferencia absoluta por la no actividad, más allá del comportamiento del mercado.

inactivos y el mercado de trabajo en el tiempo”. De esta manera, conectaremos ambos elementos (discriminación y estrés) mediante los procesos de estigmatización, y explicaremos así la mayor inactividad de las personas con discapacidad (una vez que hayamos introducido las respuestas de afrontamiento al estrés)<sup>26</sup>.

Comenzaremos, pues, por definir qué es un estigma. Según Ruiz (2005, p. 2), “la psicología social usa el término “estigma” para referirse a un amplio rango de indicadores que pueden iniciar el proceso de estigmatización”. Sin ánimo de ser exhaustivos, nos quedaremos con la definición de Goffman (1963) de que un estigma es “un atributo especial que produce en los demás un descrédito amplio [...] relega a la persona que lo posee a un rol estigmatizado en oposición a lo normal”. Sin embargo, aunque el estigma no fuese considerado origen (de acuerdo con estas definiciones) sino resultado del proceso discriminador (como bien podría también defenderse), en la práctica se establece una correspondencia inmediata entre el concepto /estigma/ y el concepto /discriminación/, existiendo una gran cantidad de autores que los utilizan indistintamente (pudiendo llevar a confusión a quién desconozca el tema). Por ejemplo Baldwin y Marcus (2006) o Scheid (2005), el cual expone que las actitudes estigmatizantes o discriminatorias son una de las barreras más visibles para el empleo de las personas con discapacidad intelectual. Según Crocker, Major y Steele (1998), existirían cuatro razones para estigmatizar a otros: aumentar la autoestima del individuo estigmatizador o del grupo estigmatizador, justificar un sistema basado en la desigualdad (los estigmatizadores creerían que quienes sufren el estigma es porque se lo merecen), y servir de amortiguador de la ansiedad ante ciertas amenazas (por ejemplo, el miedo a la muerte).

Siguiendo a Miller y Major (2000), la posesión de un estigma social constituye una fuente potencial de estrés psicológico. Es decir, la existencia de actitudes discriminatorias/estigmatizantes conduce a una situación de gran estrés en los individuos que las sufren. Miller y Kaiser (2001) proponen dos fuentes de estrés derivadas del proceso de estigmatización; una sería la ambigüedad atribucional (la

---

<sup>26</sup> Obviamente, ante la consideración del miedo de las familias comentado por Little (2007), sería oportuno, en línea con lo que se concluye en García Lizana y Cazallas Alcaide (2009, p. 20): “valorar la pertinencia de considerar la unidad familiar como referente explicativo del comportamiento de la oferta, y no sólo la situación personal de los individuos implicados”.

incertidumbre acerca de si los resultados se deben o no a la posesión del estigma), y la otra la amenaza de identidad colectiva (cuando otros miembros del grupo sufrieran alguna injusticia debido a la posesión del estigma). De esta manera, hemos conseguido el objetivo que nos propusimos: conectar la barrera externa de la discriminación con la barrera interna por vulnerabilidad al estrés psicológico. Tal estrés es el que llevaría a la persona estigmatizada a rehuir el mercado laboral, modificándose, en consecuencia, su función de utilidad.

No obstante, podríamos preguntarnos: ¿están las personas con discapacidad sometidas realmente a estos procesos de estigmatización? Diversos autores así lo recogen; por ejemplo, Ruiz (2005) o Scheid (2005), entre otros. Los procesos de estigmatización que sufren las personas con discapacidad encuentran su mayor relevancia en el contexto del mercado laboral, en la relación de éstos con los empleadores; pero también con los propios compañeros de trabajo (ver McLaughlin, Bell y Stringer, 2004). No obstante, debido al poder de decisión que tienen a la hora de contratar, parece más relevante la estigmatización llevada a cabo por el empleador, en el sentido expuesto por Scheid (2005), fenómeno que se traduce en un endurecimiento de las condiciones de demanda laboral de personas con discapacidad, cuya función específica ( $D'$ ) se ve desplazada hacia niveles inferiores con respecto a la general ( $D$ ) (ver Figura 4.4).

Ahora bien, si recordamos el hilo de nuestro razonamiento, la discriminación no sólo produce la retracción de la demanda laboral (como acaba de decirse); sino igualmente en la oferta laboral, a través del estrés psicológico inducido en la persona estigmatizada. No obstante, si creemos en la libertad individual tal vez podría cuestionarse conceder tanto valor a factores exógenos (el proceso de estigmatización) sobre la capacidad de elección del individuo. Pero, en la práctica, es preciso reconocer las limitaciones cognitivas que, en la línea de Simon, determinadas circunstancias pueden introducir; como también los condicionamientos de todo tipo a que puede verse sometido el ejercicio de la voluntad.

Sea como sea, el hecho constatado es que, al menos sobre determinados individuos, tales circunstancias pueden ser observadas. Así, al menos, parece desprenderse de la última gran encuesta realizada en España sobre discapacidad, la



Encuesta de Discapacidad, Autonomía y situaciones de Dependencia (EDAD, INE, 2008), de acuerdo con la cual se detectaron 3,85 millones de personas con discapacidad; es decir, el 8,5% de la población. De acuerdo con la explotación de los microdatos de dicha encuesta, efectuada por Cantarero, Moreno y Murillo (2011), según se recoge en la Tabla 4.4, puede advertirse como sólo el 10,16% de los individuos menores de 65 años buscan trabajo; que casi la cuarta parte de los que no buscan trabajo, actúan así porque piensan que es difícil encontrarlo por su discapacidad. Pero, además, entre los que trabajan, casi la décima parte se han sentido discriminados en el trabajo por su discapacidad, y más del doble de la cifra anterior han sentido esa discriminación en el momento de buscar empleo.

TABLA 4.4. ALGUNOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA EDAD 2008.

PREGUNTA	Respuesta	TASA
Los individuos con limitaciones menores de 65 años: ¿buscan trabajo?	Afirmativa	10,16
¿Por qué creen que no encuentran trabajo?	Por su discapacidad	43,65 (de ese 10,16%)
¿Por qué no buscan trabajo?	Es difícil por la discapacidad	23,85
	No puede trabajar	50,0%
¿Ha sentido discriminación en el trabajo por su discapacidad?	Afirmativo	9,42
¿Ha sentido discriminación a la hora de buscar trabajo por su discapacidad?	Afirmativo	20,8

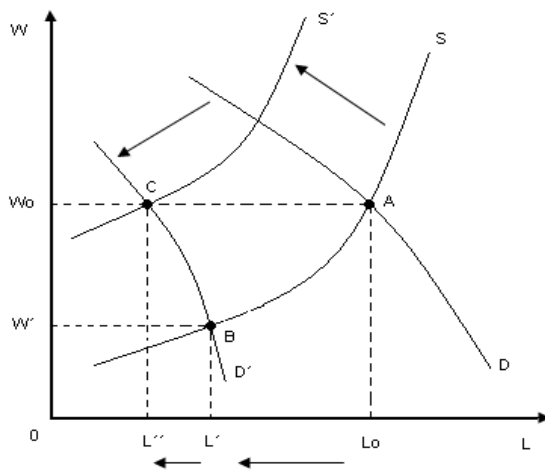
Fuente: Cantarero, Moreno y Murillo (2011) a partir de INE: EDAD (2008).

Por tanto, hay que indagar, con ayuda de la Psicología, sobre las respuestas de afrontamiento del estrés que pueden ser adoptadas por los individuos estigmatizados, y cómo las mismas pueden afectar a la oferta laboral. Máxime si tenemos en cuenta, además, como señalan Cantarero, Moreno y Murillo (2011) que de los 22795 individuos con limitaciones que contestaron el cuestionario, 4103 declararon padecer depresión.

Desde la perspectiva de la Psicología, el individuo puede sufrir estrés, pero dependiendo de cómo quiera (o pueda) afrontarlo, optará por unas decisiones u

otras (consciente o inconscientemente). Compas et al., (2001) realizan una precisa clasificación de las respuestas de afrontamiento al estrés, dividiéndolas en voluntarias e involuntarias (ver Ruiz, 2005). Un estudio más detallado de las diversas opciones de cada uno de los dos grupos anteriores (que no haremos aquí por no ser nuestro objetivo) nos lleva a concluir que las mismas pueden clasificarse, según su capacidad de impacto sobre la actividad laboral de los interesados, en positivas y negativas (o funcionales y disfuncionales). La gran mayoría de estas respuestas posibles de afrontamiento al estrés son de carácter negativo, afectando a la función de preferencias de los sujetos, quienes encontrarán más sólida la opción por la no actividad, tal como se ha explicado más arriba. Ello conduciría indefectiblemente a una retracción de la oferta laboral de las personas con discapacidad, que pasaría de  $S$  a  $S'$  (ver Figura 4.4), lo que, también, a su vez, repercutirá en un menor volumen de empleo (aunque los efectos sobre el salario no están definidos *a priori*, dependiendo del desplazamiento relativo de las curvas de demanda y oferta laboral).

FIGURA 4.4. EFECTOS DE LA DISCRIMINACIÓN Y EL ESTRÉS SOBRE EL MERCADO LABORAL.



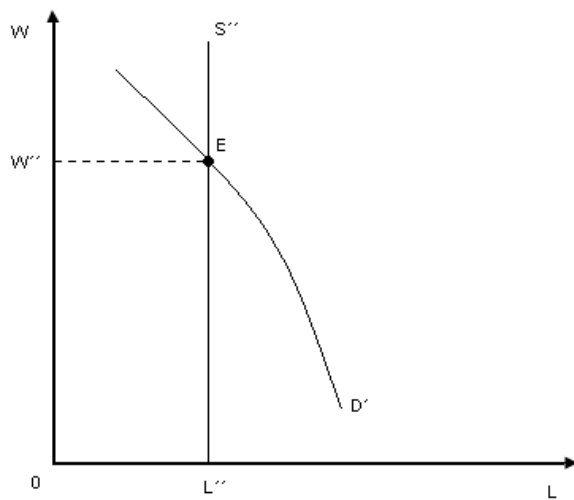
Fuente: Elaboración propia.

Obviamente, las funciones indicadas interpretadas desde una óptica colectiva resultan de la agregación de las funciones individuales, las cuales serán diferentes en la medida en que lo sean los modos o la intensidad con que se afronte el estrés, por cada individuo o por subgrupos específicos que manifiestan líneas de respuesta



matizadas. Bajo esta perspectiva, cuando el proceso de estigmatización sea más potente, se estará contribuyendo a la eventual ruptura de la relación entre oferta laboral y nivel de retribución, manteniéndose, en todo caso, un nivel determinado de oferta por parte de aquel grupo de individuos para los que la integración laboral es positiva por sí misma, con independencia de la retribución salarial (ver Figura 4.5), posiblemente por la existencia de otros mecanismos de compensación. Si pensamos en esto, la retracción de la oferta laboral vendría de la mayoritaria presencia de respuestas de afrontamiento negativas. Por otra parte, si nos decantamos por pensar que las barreras al empleo están condicionando la forma de las curvas de indiferencia del individuo (sin llegar a romperse la relación entre oferta laboral y nivel salarial), la inactividad vendría de una mayor presencia de respuestas de afrontamiento negativas, que se corresponderían con unas curvas de indiferencia más rígidas (con todas las consecuencias que esto implicaba, de posibles subgrupos dentro del mercado secundario, etc., anteriormente vistas).

FIGURA 4.5. INDEPENDENCIA ENTRE OFERTA LABORAL Y NIVEL SALARIAL.



Fuente: Elaboración propia.

#### 4.5. ALGUNAS APLICACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA

Como demuestra la evidencia empírica, los extraordinarios esfuerzos realizados en nuestro país (como en otros de nuestro entorno) al respecto no se han traducido en resultados significativos, persistiendo la misma panorámica laboral con escasas variaciones con el paso de los años. Por ejemplo, a pesar de los incentivos fiscales y de las cuotas obligatorias de contratación, el hecho evidente es el reducido empleo de las personas con discapacidad, a pesar del aumento en los últimos años del número de actuaciones sancionadoras de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, asumiendo las empresas el pago de la sanción como opción preferible a la contratación de personas con discapacidad. Por otra parte, según Benítez-Silva (2009, p. 180): “los tradicionales modelos de análisis del problema, reducidos y de base empírica, no están bien equipados para proporcionar recomendaciones políticas útiles a los responsables políticos y legisladores, dada la miríada de complejidades relacionadas con la comprensión de cómo cambios en los programas afectarán a los comportamientos individuales”. Lo que nos remite indefectiblemente a los procesos de estigmatización y al estrés asociado que marcan a las personas con discapacidad.

Dado que no es el objetivo fundamental de este artículo, sólo apuntaremos, sin ánimo de ser exhaustivos, algunas conclusiones prácticas que se desprenden del análisis efectuado, y que debieran ser tenidas en cuenta por los responsables políticos y de la sociedad civil.

De acuerdo con lo planteado, podría apuntarse a la reducción de las rentas no salariales de carácter público (prestaciones sociales), como un modo simple, fácil y directo de rebajar el salario de reserva. No obstante, es evidente que desde una óptica social no parece recomendable. Pero tampoco se orienta hacia el problema focal: las preferencias de la población con discapacidad, las cuales están condicionadas por las peculiaridades de los procesos de discriminación existentes y por los modos de afrontar el estrés inducido por tales procesos. En este sentido, deberían atenderse diversas líneas de conducta política, sin perder de vista la importancia de la participación de los interesados y de sus organizaciones como

elemento que contribuye a mejorar las actuaciones concretas y la integración general:

a) Abordar un tratamiento desagregado del problema, identificando los diversos modelos de comportamiento en función de la segmentación del grupo, lo que requiere mejorar el conocimiento de la situación como soporte del diseño y aplicación de las iniciativas políticas.

b) Reforzar las políticas orientadas a reducir los procesos de discriminación/estigmatización, mejorando los sistemas de información sobre las personas con discapacidad, las políticas de sensibilización y la adaptación de los lugares de trabajo, haciendo visibles los beneficios que todo ello puede reportar también al conjunto de los trabajadores y a la sociedad en general, y no sólo a las personas con discapacidad.

c) Revisar la política de cuotas, centros especiales de empleo e incentivos fiscales, no sólo por la reducida efectividad demostrada (en particular en el caso de las cuotas), sino por convertirse en elementos jurídicos que contribuyen a hacer más visible el estigma, (ver Besley y Coate, 1992; y Demuijnck y Le Clainche, 2009). En todo caso deberían instrumentarse como parte de las políticas de sensibilización (apartado b) y de formación de capital humano (apartado d).

d) Reforzar la capacidad de los individuos para afrontar positivamente el estrés generado por el estigma, aplicando refuerzos educativos y psicológicos específicamente diseñados, mediante personal especialmente entrenado, con una visión clara de los problemas, de manera que se refuerce la autoestima y se ofrezcan recursos personales para una adecuada percepción de la realidad y la adopción de decisiones. La política de inversión en capital humano debe ser mirada con especial atención; no tanto porque permita acceder a puestos mejor remunerados, como por la seguridad y apoyo a la propia personalidad.

e) Fomentar el autoempleo, lo que requiere formación de capital humano, asesoramiento técnico, políticas de acompañamiento y apoyo financiero aplicado con parsimonia y fomentando el sentido de la responsabilidad. La subvención, en

cuanto tal, puede ser también un modo de reforzar el estigma, si no está adecuadamente orientada.

f) Adecuado seguimiento y evaluación de las políticas aplicadas, atendiendo a los resultados obtenidos y no tanto a los medios empleados o a las oportunidades concedidas.

#### 4.6. CONCLUSIONES.

Reconociendo la débil integración laboral de las personas con discapacidad, tras considerar las insuficiencias de las aproximaciones neoclásicas e institucionalistas de manera aislada para explicar satisfactoriamente la situación, se ha constatado la utilidad de tomar en cuenta la Economía del Comportamiento, incorporando elementos tomados de la Psicología con el fin de comprender de manera más completa las pautas de decisión de las personas con discapacidad, con respecto al mercado laboral, enriqueciendo, así, las aproximaciones convencionales.

De esta manera, se desprende la importancia de los procesos de estigmatización social en la medida en que inciden sobre la población estigmatizada, generando una situación de estrés psicológico que presiona sobre las pautas de comportamiento de los individuos, modificando su función de utilidad, hasta el punto de rehuir la incorporación al mercado laboral, desplazando de este modo la función de oferta laboral de las personas con discapacidad y haciéndola más rígida; pudiendo llegar a romperse la relación entre oferta laboral y retribución salarial en situaciones límite. Como hemos visto, las respuestas de afrontamiento a dicho estrés serán fundamentales, y condicionarán la participación o no en el mercado laboral de las personas con discapacidad (con independencia, claro está, de las situaciones en que tal opción sea imposible por razones estrictamente médicas).

Por todo ello, la percepción de tal secuencia de comportamientos sugiere la necesidad de revisar las políticas y prácticas habitualmente aplicadas para conseguir resultados más sólidos que los obtenidos hasta el presente en el ámbito de la integración laboral de las personas con discapacidad. No obstante, las conclusiones

presentadas en este trabajo plantean la necesidad de profundizar en la contrastación empírica específicamente dirigida a validar los resultados obtenidos; así como las circunstancias que rodean las respuestas de afrontamiento positivas y negativas.

## **CAPÍTULO 5: RECOMENDACIONES PARA ABORDAR EL PROBLEMA DESDE EL MARKETING Y LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO**

*Nota: El contenido del presente capítulo se encuentra en proceso de evaluación en:  
Revista *Journal of Macromarketing*, indexada en Journal Citation Reports, Q3.*

SOCIAL EXCLUSION AND ECONOMIC GROWTH AT THE EUROPEAN UNION:  
CAN SOCIAL MARKETING AND BEHAVIORAL ECONOMICS HELP US TO  
OVERCOME THE PROBLEM?

ABSTRACT.

The problem of poverty and social exclusion is growing nowadays in the European Union context, according to Eurostat (2015a and 2016). And, in spite of the fact that Europe 2020 Strategy is apparently focused on that situation, the perspectives are not promising. What could be happening? In this paper we analyze the situation from a Macromarketing approach, including elements from Behavioral Economics (stigmatization process and stress coping theories, going further than the “homo economicus” traditional model) to reach a better understanding of the situation, and recommending a combined public-private response to overcome the problem, using the elements that Marketing provide us (such as Social Marketing, Macro-social Marketing, Corporate Social Marketing and also traditional Commercial Marketing techniques, under a “fortune at the bottom of the pyramid” approach). Doing so, we do not only want to eradicate this sort of curse, but also to boost economic growth in an effective inclusive manner.

*Keywords:* Economic growth, social exclusion, European Union, Social Marketing, Behavioral Economics.

## 5.1. INTRODUCTION

Poverty and social exclusion (PaSE from now on), represent an endemic evil of our world, despite the apparent efforts of governments, international organizations and increasingly also the private sector. According to Kotler, Roberto and Leisner (2006, p. 233). "Poverty has been humanity's ever present curse [...] We believe, however that world poverty can be more skillfully addressed [...] by applying micromarketing techniques to macromarketing challenges". And we must not forget that Macromarketing is focused on market problems and solutions to those problems that would improve the wellbeing of various stakeholders within the marketing system (Layton, 2007; Ferrell and Ferrell, 2008). "Macromarketers can play an important role in designing solutions that ameliorate the survival pressures faced by the poor and thereby alter the nature of trade-offs" (Viswanathan et al. 2014, p. 23).

There is no doubt that PaSE (according to authors such as Sen 1998 and 2000; Robila, 2006; or Atkinson and Marlier, 2010; social exclusion includes a wide range of privation dimensions, encompassing economic poverty) is higher in the Third World, in absolute terms, according to their worst overall context. The attention of the related literature, in this sense, is greater in these areas (see, for instance, Hammond et al., 2007; Subrahmanyam and Gomez-Arias, 2008; Upadhyaya et al., 2014; or Gau et al. 2014), although there is also an increasing interest in developed economies (Ekström and Hjort, 2009 or Saatcioglu and Corus, 2014). However, despite the various efforts from many fields as we have been discussing, it seems that the situation is becoming even worse (increasing PaSE levels), beyond the obvious impact of current economic situation. That is the situation that is taking place in some developed areas, such as the European Union (see Eurostat 2015a and 2016). What could be happening? Are we facing the problem from the right perspective?

Our objective in this paper is addressing the European Union (EU) situation from a perspective of "academic activism", offering academic-based solutions related to Social Marketing and Macromarketing analysis, including a Behavioral Economic component in that study. In Krisjanous (2014) we could go in depth into the relations between Social Marketing and Macromarketing, while authors such as Kotler and



Lee (2009) propose Social Marketing as a way to solve the problem of poverty (although focusing on developing countries again, not PaSE levels existing in developed economies, as we will carry out). Furthermore, Lefebvre and Kotler (2012) or French (2013), among others, point to the need of integrating Behavioral Economics with Social Marketing interventions in a general way, and others have studied the impact of Behavioral Economics jointly with Marketing to address the problem of PaSE, but focused on the poor, and differently from how it will be implemented in the present study (Bertrand, Mullainathan and Shafir, 2006).

So that, based on the ideas of greatest personalities on the history of economic thought such as Keynes [1936], (1983), Myrdal (1971) or Sen (1999), (see Martín-Reyes, García-Lizana and Fernández-Morales, 1995; or García-Lizana and Pérez-Moreno 2003 and 2012, among others) in section 2, after analyzing the reasons to study this issue from a Marketing approach, it will be studied (theoretic and empirically) the limits to macroeconomic outcomes that high PaSE levels have into economic growth, focusing on EU case. According to that analysis, in section 3 we will deepen in how private sector interventions such as Social Marketing, Corporate Social Marketing, among the consideration of PaSE people as a market segment, are a solid alternative as a way to stop the problem (opposite traditional redistributive public policies, although applying them in a coordinated way, among other public interventions such as Macro-Social Marketing), focusing on that concepts from a Macromarketing approach. In section 4 it will be introduced Behavioral Economics (the need to integrate Psychology into the model would have been showed in previous sections), not only related to excluded people but also the rest of society. Thus, incorporating theories of coping with stress caused by the presence of social stigma and more realistic models of human behavior, away from perfectly rational and self-interested homo economicus of traditional economic theory (Simon, 1951; Katona, 1975; Miller and Major, 2000; or Compas et al., 2001), the analytical model of the situation will be completed. Furthermore, in section 5, based on previous recommendations, it will be briefly analyzed EU policies and possible application of these measures. In the final section we will discuss the conclusions and possible future implications of this study.

## 5.2. BACKGROUNDS

### 5.2.1. WHY STUDY POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION FROM A MARKETING APPROACH?

It is not new the interest of Marketing (micro and macro level) into poverty, its impacts, determinants and possible solutions, as it have been mentioned before. Usual micro marketing techniques (segmenting, targeting and positioning; S-T-P process) should be considered as integral tools for poverty alleviation (Kotler, Roberto and Leisner 2006). Without aiming to repeat well-known concepts such as poverty (see Sen, [1973], 1979; among others) or social exclusion (Chakravarty and D'Ambrosio, 2006; or Atkinson and Davoudi, 2000), there is no doubt that both concepts are measuring a situation of basic needs deprivation on part of the population. Thus, social exclusion adds to simply economic poverty other factors such as labor discrimination, worst health and educational conditions, etc. (as long as poverty would be considered part of social exclusion as well, see Sen, 1998 and 2000; Robila, 2006; or Atkinson and Marlier, 2010). And we must not forget that Marketing studies the target people needs. We could ask, then, are these people needs considered by market systems? To Ekström and Hjort (2009, p. 703): "poor consumers are often being neglected by marketers and are not identified as interesting customer "segments"". Why they are not considered an attractive market, only due to their fund and transaction capacities limitations? Or there could be other reasons to this discrimination of market systems, not only as potential productive factors, but also as possible consumers?

Poverty and Marketing have been studied before, from a Macromarketing perspective, although focused on Subsistence Marketplaces (Subrahmanyam and Gomez-Arias, 2008, Gau et al., 2014 or Upadhyaya et al., 2014). To our knowledge, they are not so usual, however, Marketing studies of social exclusion phenomena (in the way it is carried out in this paper, although Kobayashi et al., 2013, deal partially this issue, in particular a Social Marketing intervention with deaf people). Not even in EU context and from a holistic perspective which incorporates psychological factors (Behavioral Economics) as it will be carried out in this paper (but we must remember

the studies of Bertrand, Mullainathan and Shafir, 2006; Lefebvre and Kotler 2012; or French 2013; previously quoted).

Anyway, there are not only reasons to address the PaSE problem from a macro perspective (fighting against PaSE benefits all the society, both in humanitarian or social and macroeconomic terms, as it will be shown later), there exists other reasons to deal with this issue from Marketing, according to what it have been said:

- Poor and social excluded as a market segment (“fortune at the base of the pyramid approach”, see Prahalad and Hart, 2002; or Prahalad, 2004 studies, who considers the poor as a market segment in which it can be applied traditional Marketing techniques, it is not “selling things to the poor”, but more related to helping them getting out of that situation so that they would be able to buy the products that market systems provides).
- Group with high consumption propensity (Keynes [1936], 1983), so it could be interesting to deal to private sector (as well as public sphere, if aggregate demand is wanted to be pushed).
- “[...] in order to understand the socio-cultural processes for inclusion and exclusion, there is a need to increase interdisciplinary work between consumer researchers and welfare researchers” (Ekström and Hjort, 2009, p. 707).
- Marketing allows a micro approximation to the problem (being possible also to analyze their macro consequences), focused on the needs and psychological features of each individual (poor people and also the rest of the population), which could be essential to understand why the problem still persists (from a Behavioral Economics perspective, to overcome the traditional behavior models limitations, as it will be said), in order to tackle the problem in a solid way, according to what is has been said for Kotler and Lee (2009).

#### 5.2.2. POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION IN THE EUROPEAN UNION: THE CURRENT SITUATION.

As it have been said, there is no doubt that PaSE situation in developing countries is much more serious (with more attention for researchers), but: does not it

dangerous also the growing PaSE levels in developed economies? According to that, focused on the EU case (aim of this paper and one of its new elements for that field), in Eurostat (2015a) some specific information is presented (the latest data do more than emphasize on the same conclusions, see Eurostat 2016). Without aiming to repeat what is said in Eurostat (2015a) (deeper information can be found there), we could highlight that: “The number of people at risk of poverty or social exclusion has increased in most Member States [...] The serious impact of the economic crisis on Member States’ financial and labour markets was the most likely cause for the rise [of the people at risk of poverty or social exclusion] from 2009 onwards” (Eurostat, 2015a, p. 138). What is more, the current refugee crisis (see Trauner, 2016) could have also a probable impact in the future situation.

However, it is well worth it to note the following Eurostat (2015a) comments, which would help to empirically reinforce the theoretical model that it would be drawn later:

- “People with low educational attainment are three times more likely to be at risk” Eurostat (2015a, p. 144).
- According to the study, there is a relationship between people at risk of poverty and income inequality.
- And, very important to this study, regarding to the influence of PaSE as a limiting factor to economic growth, in Eurostat (2015a, p. 136) it is said that: “[...] [inequality] can lead to long-term loss of economic productivity from whole groups of society and hamper inclusive and sustainable economic growth”.

Thus, we could say that the persistence (and increase) of PaSE in the EU is a problem, not only since a humanitarian perspective, neither solely as part of inclusive growth (which means economic growth and PaSE reduction, regardless the influences between these two elements), but also due to its possible impacts on macroeconomic procedure, including economic growth levels.

### 5.2.3. THE INFLUENCE OF POVERTY AND SOCIAL EXCLUSION INTO ECONOMIC GROWTH: THE EU CASE

Thus, based on the previous conclusions (Eurostat, 2015a), we will study (theoretical and empirically) while not intended to be exhaustive, the relations between PaSE levels, as form of inequality, and economic growth (it has to be mentioned that economic growth has been previously studied from a Macromarketing perspective by authors such as Layton, 2009, although from a different point of view than it will be carried out in this paper).

According to Martín-Reyes, García-Lizana and Fernández-Morales (1995), or García-Lizana and Pérez-Moreno (2003 and 2012), among others, the relationship between these two phenomenon can be based on the ideas of greatest economists such as Keynes [1936], (1983) or Myrdal (1971). They both considered poverty as a form of inequality (see Spicker, 1993). As Kotler, Roberto and Leisner (2006, p. 234) said: “The macroeconomic approach to poverty analysis ends up pointing to inequality”. And, about this inequality, we would go further in the underlying related discrimination processes of people in PaSE conditions. It would also be mentioned Sen (1999), who paved the way to the need of reinforcing the analytical model from a Behavioral Economics approach.

Against traditional theories of Kuznets (1955), according to whom there exists a functional relationship between income equality and economic growth in “U” shape (thus, in a first phase, economic growth is produced at the same time that a equality reduction, and only until a concrete level economic growth would encourage more equality), due to their theoretical and empirical inconsistencies (authors such as Deininger and Squire, 1998; or Fields, 2001; proposed to reconsider this theory), it can be proposed the assumption that income equality boost economic growth (and inequality hinders it, see Galor and Zeira, 1993). An “L Hypothesis” model, instead of traditional “Kuznets U Hypothesis” (Martín-Reyes, García-Lizana and Fernández-Morales, 1995; García-Lizana and Pérez-Moreno, 2003 and 2012).

This way, according to Keynes [1936], (1983), redistributive policies play an important role on economic growth, through an increase in consumption by

transferring resources to poor people (because, to this author, consumption propensity is higher to that group, which helps economic growth by pushing the aggregate demand). It is not only important to consider the economic potential of this group of society to public authorities (aiming to boost economic performance), but also to private sector, as a way of reaching new markets, with growing interest.

On the other hand, a poverty reduction affects in a positive way variables such as health, education or social cohesion, provoking at least a higher economic growth (Myrdal, 1971). This interpretation is still valid nowadays (Hall and Ludwig, 2009, for instance). What is more, other authors have agreed that inequality narrows economic growth, although focusing on how it hampers human capital generation, due to the lack of available funding for students (Chambers and Krause, 2010, according to Galor and Moav, 2004).

As it was said by Sen (1999), poverty means a privation of the full development of one person capabilities (and, also of its liberty), which implies an underutilization of productive resources and, so for, a restriction to economic growth. Furthermore, this author (Sen, 1990) also critic the restrictions that perfectly rational “homo economicus” impose into the model, forgetting external factors (historic, social a cultural), in a related way to Behavioral Economics principles that it would be presented in following sections. This interpretation will be important to explain the persistence of PaSE, and also to sustain their influence on economic growth, as well as base the need to appeal to Marketing in order to face the problem.

So that, it could be thought that, if poverty is high in a society (and, thus, social exclusion, as long as it has been defined as a multidimensional phenomenon that measures the problem in a more complete manner, incorporating solely economic poverty and also other variables such as marginalization of the labor market, education, health, credit, social relations etc., see Cruz-Morato, García-Lizana and García-Mestanza, 2016), consumption levels would be limited, as long as investment incentives (local markets perspectives would be really negative). Furthermore, a privation of health, worst education, social tensions, less equipment, etc. (a limitation in the full development of PaSE people capacities) would also affects negatively work productivity, hampering production levels, according to the ideas of Myrdal and Sen.



There exists, then, a set of limitations that affects simultaneously aggregate demand and supply. In the end, several conditions have been created to block economic growth, as it was said by Eurostat (2015a) (although not only in the long term, but also in the short one), especially if there exists external factors, as it seems to be happening nowadays. According to that, it can be found the research of Martín-Reyes, García-Lizana and Fernández-Morales (1995), García-Lizana and Pérez-Moreno (2003) or Cruz-Morato, García-Lizana and García-Mestanza (2016), who says that it is necessary to overcome a significant PaSE level in order to achieve a sustainable economic growth.

This way, PaSE would affect economic growth, according to Myrdal or Sen, restricting productive capacity and incorporating into economic procedures a low number of people (so that the empowerment solution proposed by Sen, as it would be said). Especially if we have into account the psychological implications that discrimination/stigmatization situations suffered by excluded people could have into their participation (economic activities, labor market, etc.), so the way they face their social stigma could also have different consequences into production levels.

This theoretical “L Hypothesis” between PaSE levels and economic growth have been verified empirically since the early 90’s in different geographical contexts (Martín-Reyes, García-Lizana and Fernández-Morales, 1995), and have also been confirmed in EU countries by García-Lizana and Cruz-Morato (2010a and 2010b), and more recently by Cruz-Morato, García-Lizana and García-Mestanza (2016). This way, it is proved that EU PaSE levels (as a way to measure inequality) have an impact on economic growth outcomes, so that high PaSE (using different indicators and at different times, and thus giving robustness to the result interpretations) represents a limitation to boost the inclusive economic growth pursued by EU. To deep into methodological questions, more information can be found on the quoted studies.

To conclude, it is pointed out the need to: a) reduce PaSE levels to encourage economic growth (especially if social exclusion is considered as a multidimensional phenomenon and how every single component of that concept could impact into economic growth), and b) reinforce the PaSE people position to balance their

limitations and so they can contribute to economic growth (what lead us to Behavioral Economics and Marketing as a way to face the problem).

### 5.3. MARKETING APPROACH TO FACE THE PROBLEM: A COMBINED PUBLIC-PRIVATE INTERVENTION

#### 5.3.1. CONTEXTUALIZATION

According to previous sections, there is no doubt that fighting against PaSE has a special interest for Macromarketing. It has been proved, moreover, its potential macroeconomic impact (reducing its levels would encourage economic growth) and the current concerns from public organizations such as EU institutions in order to boost economic growth as well as the increasing interest from private sector (“fortune at base of the pyramid” perspective). Relating to this approach it is said that: “This market [people who are economically at the bottom of the pyramid] is traditionally considered the domain of governments, aid agencies, non-profits, NGOs and other do-gooders. Yet, as recent articles and books point out, this is a matter that merits attention even by for-profits” (Subrahmanyam and Gomez-Arias, 2008, p. 402).

In this section, we will focus on the set of possible actions that, together with traditional public redistribution policies, could be developed from private sphere (non-profits and business organizations), playing Marketing an important role (both in private and public interventions, as it will be discussed later). It would also be pointed out possible psychological limitations in order to develop these performances, which would strengthen what was said in previous section, and they will lead us to delve further in these issues in the following section (it must be remembered that planning Marketing actions should enable us to explore more deeply into psychological characteristics of human mind to develop a better understanding of the situations).

But before proceeding our study, it is worth reminding very briefly what is Macromarketing. According to what has been mentioned, its aim is solving market problems improving the well-being of different stakeholders inside market system. It is focused on explaining marketing process and its relations with society (Bartels and



Jenkins, 1977). In contrast to Micromarketing (process developed in one or more business units to obtain a private benefit), Macromarketing is the process developed in public and private organizations to benefits the society as a whole (not only individually). In Shapiro (2006) we can find the origins and theoretical foundations of it. From a Macromarketing perspective, we look for the creation of an environment that nurtures fair exchanges for all (Kotler, Roberto and Leisner 2006). We must remember that, according to Viswanathan et al. (2014), this kind of approach can help the poor to face their situation.

### 5.3.2. SOCIAL MARKETING, CORPORATE SOCIAL MARKETING AND MACRO-SOCIAL MARKETING

It should be pointed out what Kotler, Roberto and Leisner (2006) said that poverty reduction requires inducing behavior change through Social Marketing programs. In addition, “[...] social marketing techniques increase both social inclusion [...] and social cohesion” (Kobayashi et al., 2013, p.2). In this chapter it will be developed, schematically, the theoretical framework that supports all the micro and macro actions which may develop private companies and other organizations, as well as the Public Sector.

Therefore, “Social marketing is the design, implementation, and control of programs calculated to influence the acceptability of social ideas and involving considerations of product planning, pricing, communication, distribution, and marketing research” (Kotler and Zaltman, 1971, p. 5). According to Andreasen (1995, p. 7) it could be defined as: “[...] the application of commercial marketing technologies to the analysis, planning, execution, and evaluation of programs designed to influence the voluntary behavior of target audiences in order to improve their personal welfare and that of their society”. Wiebe (1951-52) could be considered a Social Marketing precursor, he formulates “Why can’t you sell brotherhood and rational thinking like you sell soap?” (Wiebe, 1951-52, p. 679). In McMahon (2002) or Dann (2010) we can find more details about foundations and definitions of Social Marketing. On the other hand, Krisjanous (2014) focuses on relations between Social Marketing and Macromarketing, while authors such as Andreasen (2006) or French

and Gordon (2015), among others, determines the main criticism of Social Marketing (for instance, the perception that it is manipulative and not “community based”).

This way, Social Marketing aim is changing the target behavior to benefit general population or those who have a disadvantaged situation. In our case, the social issue would be the fight against PaSE, actions benefiting for the community and also for this particular group (improving their options to escape from this situation) and to raise awareness of the issue (about possible determinants, implications, etc.) on private companies and non-profit organizations in micro level to be prone to change the mentioned behaviors (also governments in macro level, as it will be said later). In Duhaime, McTavish and Ross (1985) we can deepen on how Social Marketing can improve the living conditions of this population, although focused in the Third World.

In spite of the fact that it is not our primary objective to delimitate an exhaustive conceptualization, it would be necessary to highlight that Social Marketing must not be mistaken with the actions carried out by organizations whose final aim is to obtain a private profit (Corporate Social Marketing), which, according to Donovan (2011) or Hastings and Angus (2011) even where this contributes to the public good, then this is not Social Marketing. In this case, philanthropic actions only constitute a way to get the highest goal for companies: increasing sales and profits (Smith and Alcorn, 1991). Therefore, an incorrect application could have devastating consequences (if the purpose of the campaign seems unrelated to business core strategies, clients tend to suspect, and this situation may have an adverse impact on the image, see Andreasen, 2006). Kotler and Lee (2005) defines Corporate Social Marketing as a type of Corporate Social Initiatives (in relation with Corporate Social Responsibility, CSR), among others such as Corporate Cause Promotions, Cause-Related Marketing, Corporate Philanthropy, Community Volunteering and Socially Responsible Business Practices (a complete description of these can be found in that study; and, furthermore, Kotler and Lee, 2009, adds a new one: developing and delivering affordable products for the large market “at the bottom of the pyramid”, related to previously mentioned “fortune at the bottom of the pyramid” approach).

About other macro level public interventions, “Government is increasingly making use of macro-social marketing to action societal change. We propose that the use of

macro-social marketing in conjuncting with other interventions, such as regulation, legislation, taxation, community mobilization, research, funding, and education, is an effective systems approach that is actually positive social engineering” (Kennedy and Parsons, 2012, p. 37). According to these authors, public sector should act not only in different levels (state, local, etc.), but also they should work with communities, organizations and people themselves. Regarding the fight against PaSE, obviously it is also necessary to work with companies.

Nevertheless, let us recall briefly that Macro Social Marketing is where upstream actors use Social Marketing within a systems approach to societal change (Domegan, 2008; Kennedy and Parsons, 2012). It is government leading macro levels of change, not individual change (Domegan, 2008). According to Kennedy and Parsons (2012, p. 40): “Macro-social marketing as part of a systems approach to social change, along with other interventions, is actually part of a positive social engineering intervention, and is commonly used by governments to shape the context of behavior changes in their societies”. Furthermore, French (2012 and 2013) outlines the need that policymakers take into account such proceedings in their development strategies.

### 5.3.3. HOW TO COMBINE THESE MEASURES? SOME REQUIREMENTS OF THE MODEL

According to our line of reasoning, it has been focused on a package of measures from Marketing field that, alongside traditional redistribution public policies and other public actions (for example, Macro Social Marketing campaigns), could be developed from private sphere to fight against PaSE problem, being they profit or non-profit organizations: the consideration of PaSE people as a market segment on which it can be applied traditional Marketing techniques, as well as Social Marketing measures (also Corporate Social Marketing, with the risks and limitations mentioned before). Both policy change and Social Marketing are needed for macro-level societal change (Hoek and Jones, 2011) and helps to improve Strategic Social Marketing processes (according to French and Gordon, 2015, social marketers, politicians and other stakeholders should build strategies that work with; it is not enough individual “voluntary” behavior, governments should enhance positive social behaviors).

However, in order to achieve a successful implementation of these measures, some previous requirements are necessary. Thus, Kirchgeorg and Winn (2006, p. 178) said that: “Strategic marketing management goals must be expanded to explicitly include the building of a certain level of transaction capacity on part of the poor”. In absence of this transaction capacity, PaSE people would not really become into a market segment. Related to these Transaction Capacity Building strategies, it is considered essential the notion of empowerment: expanding the capabilities and assets of poor people (Sen, 1999), as it has been mentioned before for this author about poverty and its potential impact on economic growth. Kotler, Roberto and Leisner (2006) also talked about the importance of empowerment solutions. How to build and rise empowerment? According to International Fund for Agricultural Development (1995) through access to productive resources, to information, and the participation and cooperation.

Henceforth, it has seen the importance of creating the necessary resources conditions in poor population to achieve success, by policy makers (redistributive policies, education, access to productive resources, etc.) and private sector (see, for instance, Grameen Bank microcredits case, Prahalad and Hart, 2002). Although, about this issue, it has to be mentioned the criticism shown by Banerjee and Duflo (2008) or Banerjee et al. (2015), who challenges microcredits impact and the empowerment concept itself as a solution: “The point of all of this is to deny us the comfort of assuming that the poor will take care of it all: There are too many things that can go wrong in part because we do not fully understand what motivates the poor and in part because these policies are made without thinking hard enough about the institutional constraints that make it difficult for them to be effective” (Banerjee and Duflo, 2008, p. 340). This has a clear relationship with “bounded rationality” definition (Simon, 1951), as we would see in next section, enabling us again to connect with Behavioral Economics and also with Marketing because motivations are mentioned. This way, following our reasonings, to improve empowerment in an effective manner, through a higher participation into economic life, labor market, etc. it would be necessary to deepen into psychological aspects of human being behaviors (PaSE people and the rest of population), as we will see.

On the other hand, concerning other possible requisites, Kirchgeorg and Winn (2006) exposed how should be adapted objectives, strategies and also Marketing Mix (going further a traditional Marketing perspective) to reach a better adaptation to bottom of the pyramid segment (after Transaction Capacity Building strategies and enough transaction capacity achievement), although this analysis is carried out in developing countries, and psychological aspects are not considered, in the way that this article does. In Subrahmanyam and Gomez-Arias (2008) some 4Ps recommendations are exposed, in a similar way.

#### 5.3.4. LIMITATIONS: THE NEED OF PSYCHOLOGY

Beyond all the previous arguments about the need to integrate Psychology into the analytical model (it was highlighted the importance of delving into psychological process under decision making among the poor, with regard to possible participation into economic activities according to empowerment interpretation, among other comments), hereafter it would be outlined that importance (due to traditional analysis limitations), basing on previous research. In next section we will deepen into these Psychological inputs.

Although, in its very conception, Marketing as a scientific discipline was based on different fields of knowledge such as Economics and Psychology (among others), and thus the analysis of human behavior models (focusing on individuals as consumers) should guide its actions, this psychological interpretation usually means a limited rationality model of traditional “homo economicus”. To Carvalho and Mazzon (2013) any possible Marketing Mix combination neither other traditional Marketing techniques are enough to explain human behavior in all aspects. This way, they carried out an analysis of traditional “homo economicus” perfectly rational human behavior models, in the line of Behavioral Economics (we will focus on next section); challenging this unrealistic “homo economicus” hypothesis, perfectly assumed by the establishment in a general way. Thus, according to Subrahmanyam and Gomez-Arias (2008) in contrast of what it could be easier to think that the poor have orientation to firstly cover their basic needs (see Maslow, 1943), it is exposed that this is not always happening, and sometimes they satisfies higher-order needs

as a status symbol against discrimination situations (although lack of basic needs stills remaining), challenging traditional considerations.

Furthermore, according to Nicholson and Xiao (2011) focusing on Social Marketing (because it is one of the main actions that it would be addressed), there are some criticism related to the lack of a firm theoretical basis (Wallack 2002) and the absence of robust bodies of psychological theory. Thus, “[...] the field was dominated by standard marketing management techniques, with little engagement with psychological theory despite its stated goal of beneficial behavioral change” (Nicholson and Xiao 2011, p. 2358). According to Kotler, Roberto and Leisner (2006), Social Marketing programs should seek to get the poor to adopt poverty-escaping behavior in exchange for poverty-staying behavior (more probable). Thus, a better understanding of the characteristics, motivations and probable barriers of individual behaviors will help to build more effective multi-level Social Marketing messages.

So that, according to what has been previously said, it could be concluded that it is essential to include Psychology into the model, not only to get a better development of Social Marketing, Corporate Social Marketing or Macro Social Marketing strategies (and also traditional Marketing techniques, under a “fortune at the bottom of the pyramid” approach), but also to deal with the rest of elements previously analyzed, delve into society behaviors (PaSE people and the rest of population, who could be developing, voluntarily or not, discrimination/stigmatization processes on PaSE people) and boosting empowerment in an effective manner. It seems clear that a better explanation of the situation is required in order to really overcome the problem (not only as a desirable aim, but also as a way to reach an inclusive economic growth). In this sense, regarding the relation between empowerment and Social Marketing, and also the influence of psychological factors, in Oliveira-Santos (2012, p. 34) it is said that: “[...] in a [Social Marketing] campaign is priority to proceed to gradual elimination of poverty and social exclusion official statements, that is, demystify stigmas and social representations around this people, eliminating the aspects that restricts the quality of their integration processes”.



#### 5.4. INCORPORATING BEHAVIORAL ECONOMICS INTO THE MODEL

In accordance with the previous sections, in order to face the problem in a more solid way, hereafter it will take into consideration psychological elements about human behavior, both PaSE people and the rest of economic agents (consumers and businessmen) from a Behavioral Economics perspective (including inputs from Psychology to complete the economic analysis).

Thus, in Cruz-Morato and García-Lizana (2011) can be found an analysis about the relationship between Psychology and Economics, before the rise of Behavioral Economics, and also its fundamentals (including a similar argumentation that will be explained in this paper to explain PaSE persistence, but applied to the case of disabled people labor inactivity in Spain). To authors such as Young and Caisey (2015), Behavioral Economics and Social Marketing are different (although they have in common the aim of changing behaviors) and, thus, they have to be applied to different issues (it can be delved into that questions in that study). To Lefebvre and Kotler (2012) or French (2013) it is important to appeal Behavioral Economics to the correct implementation of Social Marketing actions in a combined way, as it is defended in this paper (considering Behavioral Economics and Social Marketing complementary interventions: they can be applied separately, but an integrated intervention is much more complete and effective). In Bertrand, Mullainathan and Shafir (2006) it is examined how Behavioral Economics can be used with Marketing to improve decision-making among the poor (although our perspective will be different, as it will be exposed).

Without intention to be exhaustive, Behavioral Economics can be defined as the field of knowledge that studies the economic behavior of consumers and businessmen (human economic agents) which implies economic decisions, as well as its determinants (personal, cultural, situational and economic factors) and consequences (Van Raaij, 1981). In accordance with Hosseini (2003), it would be a reaction to traditional Economics deficiencies, and it is based on the studies of Katona (1975, who started to introduce elements from Social Psychology to understand economic behavior, especially at macro level) and Simon (1951, who defined a theoretical framework based on the concept of “bounded rationality”,

replacing traditional economic maximization hypothesis by satisfaction hypothesis; and being necessary to explain that “bounded rationality” (the presence of cognitive human limitations and individual environmental structure). We could also see the relations with capabilities approach previously mentioned (Sen, 1990) and the influence of poverty into economic growth.

In Young and Caisey (2015) it is highlighted the growing importance of Behavioral Economics (also defined as “nudging”) in public policy. Especially relevant since the publication of “*Nudge*” (Thaler and Sunstein, 2008). But nudging, on its own, can be criticized because it could be paternalistic, top-down and needs other forms of intervention that deal with the causes (French and Gordon, 2015). It is seen again the importance of developing a complete intervention, including actions related to Social Marketing, etc. (see also Young and Caisey, 2010; or Smith, 2010).

Focusing on PaSE people behavior, Saatcioglu and Corus (2014, p. 123) said that: “Increasingly, consumer researchers who study marginalization call for intersectional work that [...] provides a deeper analysis of structural processes that create and exacerbate consumer vulnerability (Baker, Gentry and Rittenburg, 2005)”. Arguing, also, that this vulnerability derives from a complex interaction process between personal characteristics and external conditions, which is related to Simon’s previously concept of “bounded rationality”.

In Saatcioglu and Corus (2014) it is talked about “social stigmatization” concept, in order to define the discrimination suffered by people on PaSE situation. The same study points out that: “Recent research [such as Hill, 2001; Shultz and Holbrook, 2009] recognizes poverty as marked not only by economic disadvantage but also by multiple other disadvantages including psychological, social and political deprivations” (Saatcioglu and Corus, 2014, p. 123).

Thus, as Myrdal (1944) did, we could ask about psychological effects of discrimination (or stigmatization, there exists authors that use these concepts indistinctly, for instance Scheid, 2005) on people under this discrimination/stigmatization processes. We would start defining what stigma is. Very briefly, it can be defined as an especial attribute that a person has, provoking a wide discredit in the rest of people, relegating this person to a social role different from



normality (Goffman, 1963). In Crocker, Major and Steele (1998) it can be found the most common reasons to stigmatize other people and among them stands out the justification of a system based on inequality (people who stigmatize would think that stigmatized people deserves this situation).

According to Miller and Major (2000), having a social stigma is a potential source of psychological stress. Which basically means that the stigmatization of one group provokes a high stressful situation to this people. Such stress would lead the stigmatized person (PaSE people in our case) to decide not to participate in economic activities and labor market, restricting the empowerment of this individual. In accordance with Mandiberg and Warner (2012, p. 1736), quoting Corrigan and Watson (2002): "Stigma leads some to reduce their exposure to discrimination from the larger community by restricting their activities in it".

However, if we do really believe in individual freedom, maybe it could be reconsidered to give such a big importance to exogenous factors (stigmatization processes) in individual decision choice. But, in practice, it is necessary to recognize the cognitive limitations that, as it was said by Simon, some circumstances could introduce; as well as all kinds of conditioning that could affect human will.

Henceforth, it is necessary to explore, with the help of Psychology, about possible kind of behaviors that stress should provoke on stigmatized people (stress coping behaviors), and how they can affect their level of participation into economic activities (according to the previously said by Kotler, Roberto and Leisner, 2006, that the lower risk is developing a poverty staying behavior). From a psychologic perspective, the person could be suffering from stress, but it depends how they want (or can) to face it, they would decide to participate or not (consciously or unconsciously). Compas et al. (2001) made a complete classification of possible coping strategies, dividing them into voluntary and involuntary. A deeper study (that it will not be done here because it is not objective of this paper) would say that coping strategies could be positive or negative (or functional and dysfunctional). The majority of these coping strategies are negative (that is to say, dysfunctional), finding better not to participate in economic activities (less risky). But there are also functional coping strategies: select to participate, related to higher human capital dotation and resources (empowerment).

Thus, Viswanathan et al. (2014) talked about the importance of empowerment and education, in addition to the emotional toll caused by poverty and how self-esteem is damaged, especially to those with low levels of literacy.

Going back to Saatcioglu and Corus (2014), we can relate it again with our reasoning, because it is said that there are two options to manage with social stigma: get “stuck” or cope with social stigma. However, “[...] the negative social stigmatization exacerbates other deprivations such as lack of education, low literacy, and lack of a steady employment that might have been achieved through schooling” (Saatcioglu and Corus, 2014, p. 128). This way, the process feeds back itself, since it has been mentioned the importance of human capital into empowerment in order to develop functional coping strategies to the stress caused by social stigma, and thus overcome the situation.

On the other hand, about psychological aspects on the rest of economic agents (consumers and gentlemen), beyond the stigmatization processes (that, in a voluntary or involuntary way, they could be developing against people on PaSE situation), it has to be mentioned additional questions. Hence, it has not to be forgotten some generous actions that some people actually do (behaviors also further from perfectly rational and self-interested “homo economicus” defined by traditional Economic Theory, more related to the Behavioral Economics field of our analysis), such as charity, volunteering and so on, not always at individual level, but also developed by organizations. Whereof, we could talk again about corporate social responsibility, Social Marketing, etc. These actions can improve excluded people empowerment, arousing their participation into the market (as potential customers or work offerors, performing entrepreneurship actions, etc.).

In relation with that, concerning Social Marketing, Calderwood and Wellington (2013) exposed some Social Marketing strategies to stigmatized people. Thus, it is said that, normally Social Marketing campaigns are oriented to the general public, but it should have also to be taken into consideration stigmatized people as audience targeting, trying to avoid the negative consequences that these communication campaigns could have for that people (their special circumstances have to be considered, in order not to perpetuate the stigma). In a similar way, Gurrieri, Previte

and Brace-Govan (2013), analyze from a critic point of view (in connection with Macromarketing) how Social Marketing campaigns could also influence stigmatization and exclusion of some groups. Andreasen (2006) also said the importance of orienting Social Marketing interventions not only in people with the problem, but also all the groups besides the problem. So that, these issues should be taken into consideration when specific actions would be designed.

In conclusion, since it has been seen that between the causes of PaSE persistence are the lack of empowerment (which is closely related to transaction capacity limitations, a key aspect if PaSE people wanted to be considered as a market segment), human capital, and also the dysfunctional strategies developed to cope with the stress provoked by the social stigmatization suffered (these causes are related between them); a Marketing approach (Social Marketing, Macro Social Marketing, Corporate Social Marketing and also traditional Marketing techniques from a “fortune at the bottom of the pyramid” approach) can be useful to face the situation, acting: a) over PaSE people (increasing functional coping strategies, mainly through Social Marketing, Macro Social Marketing and Corporate Social Marketing), and b) over the rest of society (reducing the negative attitudes to this people that generates the social stigma, discrimination practiced in different situations: access to labor market, to education, funding, and the consideration as a market segment; and also promoting generosity which would help PaSE people access to productive resources; using similarly the Marketing tools previously mentioned, which are also related to the creation of transaction capacities, empowerment and constitution as a market segment).

#### 5.5. COMING BACK TO THE EUROPEAN UNION SITUATION: A BRIEF POLITICAL ANALYSIS

In the final part of this paper, according to previous recommendations, it will be analyzed (while not intended to be exhaustive), the current EU policy intervention scope and the eventual application of designed measures. It has become clear the apparent commitment of EU institutions fighting against PaSE. Thus, for example, year 2010 was proclaimed “European Year for Combating Poverty and Social Exclusion”. Moreover, current “Europe 2020: Europe’s growth strategy” advocates an

inclusive economic growth, as it has been said (this growth has to be also “smart” and “sustainable”). Among their initiatives stands out “The European Platform against Poverty and Social Exclusion”, which is pursuing social inclusion of this people, being its objective, according to European Commission (2010) to ensure social and territorial cohesion so that growth benefits would spread among PaSE people in order that they could live gracefully and participate actively into society (however, economic growth is seen as a previous step before reducing inequality, opposite the way it has been presented here, although Eurostat 2015 seems to start pointing out to that interpretation, at least on the long term).

According to Eurostat (2015a), one of the biggest problems to achieve the Europe 2020 target is monetary poverty, which is closely related to income inequality, and thus it would be recommended more social protection and improve the efficiency and effectiveness of income support. Thus, not only could we talk about the “European Platform against poverty”, but also about the EU flagship initiatives “Youth on the move” (study programs to facilitate the employment of young people) and “An Agenda for new skills and jobs” (reforms to improve the flexibility and security in the labor market, “flexicurity”, to ensure better conditions for workers and job creation) (Eurostat 2015a).

Focusing on concrete measures addressing PaSE, they are monitoring the Member States’ economic and structural reforms, and also other actions (in the labor market, education, housing, better use of EU funds to support social inclusion, working in partnership with civil society, enhancing policy coordination among EU countries, among others). According to Eurostat (2015a), employment and education are essential to help people escaping from poverty, and, it is also said (Eurostat 2015a, p. 144): “The flagship initiative ‘A European platform against poverty’ incorporates policies to help integrate the most vulnerable groups of the population. It aims to provide innovative education, training and employment opportunities for deprived communities, fighting discrimination and developing a new agenda to help migrants integrate and take full advantage of their potential. To underpin this, the initiative asks Member States to define and implement measures, addressing the specific circumstances of groups at particular risk, such as minorities and migrants”. In European Union (2011) it is also defended the need to relate inclusion policies with

antidiscrimination policies. So it is taking into consideration the possible discrimination suffered by disadvantages groups, closer to our arguments (although embryonic in its considerations).

¿What could be failing, then? Why, in spite of the EU previously mentioned interventions, European Commission prospects still being that to 2020 the people at risk of poverty would remain at about 100 million (see Eurostat 2015a)? Are the considerations exposed in this paper taken into account in the intervention program? According to previous research, this seems not to be happening. Apart from considering the reduction of PaSE as a consequence of economic growth (not as a way to boost it, at least in the short term), psychological effects of discrimination are not considered (neither other possible psychological implications, such as the motivations to generosity of part of the people, related to Behavioral Economics approach), and neither do Marketing tools (such as Social Marketing, among others), as it has been said in this paper.

To reinforce the previous statements it could be quoted French (2012, p. 361), who talked about “The underutilisation and misinterpretation of marketing in government policy and strategy development” and how public sector should implement this kind of actions (it is also said the need to work in a collaborative manner with other agents such as charity and businesses community, although partnership is an issue already considered by European institutions, in European Union, 2011, it is highlighted the importance of promoting CSR actions in business), focusing on Social Marketing. It would not be odd thinking that EU could develop Social Marketing interventions against PaSE when EU itself and other economies such as USA, Canada, New Zealand or England are managing from a Social Marketing approach about public health, for instance (see Oliveira-Santos 2008 or European Centre for Disease Prevention and Control 2014), regarding the previously mentioned by Kennedy and Parsons (2012) about the growing use of this kind of actions on the part of governments.

Furthermore, Saatcioglu and Corus (2014) talk about the need that social policies take into consideration marginalization processes (which lead us to talk about its psychological consequences). Among the possible solutions to poverty exposed by

Kotler, Roberto and Leisner (2006), in relation to our interpretation, it is talked about social protection, defined as the public and private actions in order to provide income or consumption transfers to the poor, protecting the vulnerable and enhancing the social status and rights of the marginalized population (Mpagi, 2002). Kotler, Roberto and Leisner (2006) also said that it is at local level where poverty market segments can be identified and Social Marketing techniques applied, to motivate poverty-escaping behavior. “Along with many other solutions –financial, legal, educative- a good case can be made for the application of marketing S-T-P strategies to reduce the extent and pain of poverty” (Kotler, Roberto and Leisner, 2006 p. 238).

## 5.6. CONCLUDING REMARKS

The persistence of PaSE in the EU is something that, unfortunately, has become more than usual. Despite the apparent efforts that EU institutions (and also civil society and private sector) have been implementing, the situation is getting worse in the current context, as data shows (Eurostat 2015a).

Being a topic previously studied from a Macromarketing approach, (although not in the EU and the way it has been done in this paper, to our knowledge), our aim has been to analyze the situation basing on Behavioral Economics, going further than traditional “homo economicus” behavioral models, completing the model with stress coping theories (stress provoked by the discrimination suffered for excluded people), among other behaviors related to generosity shown by part of the society. So that, it has been proposed a set of actions to develop both by public and private sector based on Marketing (along with traditional redistributive policies), such as Social Marketing, Macro Social Marketing, Corporate Social Marketing or common Marketing techniques (from a “fortune at the bottom of the pyramid” approach, considering the potential of excluded people as a market segment, being necessary previously the creation of transaction capacities on that people), as a way to push strongly the empowerment on this group, in order to tackle the social exclusion suffered.

However, our analysis has not considered the problem only as a social concern, it has been showed (theoretical and empirically) that PaSE persistence in EU means



also a limitation to economic growth (affecting aggregate demand and supply). Thus, if the inclusive economic growth apparently pursued by EU institutions would be really wanted to be pushed, PaSE has to be previously reduced in order to unblock growth possibilities. It is not 'making the cake bigger, and then distributing it' as it has been usual in the applied policies. So EU policies ("Europe 2020: Europe's growth strategy") seems to be failing in that question (at least in the short term), and also lacks of Behavioral Economics elements as it has been done in this paper, as long as Marketing instruments, in order to eradicate the problem (Kennedy and Parsons, 2012).

Nevertheless, it is well worth to remember that, among Social Marketing, there are other forms of changing behaviors to overcome the psychological restraints detected, such as legislation, education, persuasion or technology, according to Oliveira-Santos (2012), although the holistic and integral vision of Social Marketing is thought to be more complete (see Andreasen, 2006). It is also necessary to take into consideration the possible risks of Social Marketing intervention perpetuating social stigma if actions are not correctly planned (Calderwood and Wellington, 2013; Gurrieri, Previte and Brace-Govan, 2013). On the other hand, as it has been said previously, Kotler, Roberto and Leisner (2006) exposed that it is at local level where poverty market segments can be identified and Social Marketing techniques applied, and, thus, a future research line could be to deepen into the operationalization, design, study and eventual application of Social Marketing programs on specific cases, in an experimental way (we should remember that the most common methodology to empirically verify research hypothesis from a Behavioral Economics approach is Experimental Economics, see Tisdell and Hartley, 2008), according also with the exposed need to go further into micro social experimentation before the development of macro transversal policies on that issue (European Union, 2011).

## CONCLUDING REMARKS



## 6.1. GENERAL CONCLUSIONS

In this section we are going to present, in a schematic way, the main findings of the present Doctoral Thesis, in accordance with the research objectives previously proposed over the geographical context of the study (the European Union).

In this way, concerning the first objective, (*“To provide a complete, solid and unified measure of social exclusion phenomenon, which includes economic poverty concept, to carry out a better diagnosis of different countries situations”*) the measure performed about social exclusion (according to synthetic indicators methodologies as it has been already mentioned), as well as the diagnosis based on simple measures of economic poverty, provides a better description of the European Member states situation, giving a gloomy picture for European member states.

So, in addition that the issue of poverty and social exclusion seems to intensify in the current economic context, despite the efforts made from different areas (public and private sectors), there appear to be two different groups of countries in the European Union with diverse circumstances. First, we would find Eastern Europe countries, Southern peninsulas and Baltic Republics, the most disadvantaged, while countries of northern and central Europe would enjoy a better situation. The great European powers are placed at intermediate positions. It has to be mentioned, furthermore, Anglo-Saxon countries situation, with similar poverty figures to those countries of the first group, but which compensate their situation with other variables (such as labor statistics or access to Internet) when social exclusion global phenomena is measured.

This breakup and increase of internal disparities not only weaken people who suffer a worse situation or those second speed economies, but also in a progressively more challenging globalized world, erode the vision of a social Europe

firmly settled on foreign policy, having social and economic repercussions as well as political instability, and also challenging the European Union project.

On the other hand, differences not only exist between European Union countries, but also there are worse intrinsic poverty and social exclusion circumstances to certain disadvantaged groups. Given the important weight of labor statistics in the consideration and measurement of social exclusion, all the foregoing is related to the third objective of this study, as it will be seen.

As regards to the second objective of this Doctoral Thesis, defined as *“To prove that, solely economic poverty, as long as a wider measure of social exclusion concept, represent a limitation to the economic growth reached by a society, being stronger this influence while more dimensions of social exclusion are taking into consideration in its measurement”*, the following should be highlighted. On the one hand, there is abundant evidence (both theoretical and empirically) about the influence that poverty and social exclusion have into the economic growth levels reached, representing restrictions to them (not only in terms of inclusive growth pursued by EU, but also in relation to the growth exclusively in terms of production). Previous interpretation proceed on theoretical postulates produced by authors such as Keynes, Myrdal or Sen in contrast to traditional assumptions such as Kuznets, who considered that, in a first phase, economic growth is accompanied by an increase on inequality, and afterwards, it is possible to distribute growth benefits (the kind of interpretation generally accepted by traditional policy praxis).

In addition, social exclusion phenomena have a greater impact on economic growth when its consideration and measurement is more detailed, without omitting any elements that are part of it. So, one of the measures realized in this study (ESDCP indicator), presents better results than AROPE indicator carried out by Eurostat or solely economic poverty, regarding to the influence into economic growth.

Therefore, to conclude the analysis of the main results and implications related to the second research objective, it is important to emphasize the relevance of changing policies about this issue, because precisely the countries with highest poverty and social exclusion rates are those who, generally, have been facing greater difficulties to overcome the situation, as a result of the implemented policies so far.

To conclude these general findings, in regards to the third Thesis objective, that is to say: *“To develop some recommendations based on a theoretical framework that, from Behavioral Economics and Marketing field (with remarkable importance of instruments such as Social Marketing), provides a better understanding of the situation and allows to face the problem effectively”*, it should be underlined two main conclusions.

The first one is that, focusing on the specific case of a member state labor market (Spain), for one of the collectives with greatest difficulties in terms of labor inclusion (disabled people), as previously noted, a Behavioral Economics framework must be considered (incorporating elements from Psychology to explain the economic decision-making process) to address the situation in a more complete manner, according to traditional economic analysis gaps, and being able to recommend more effective policy interventions.

It is therefore necessary to tackle the social stigmatization processes in this group, which are provoking psychological stress situations, pressuring on behavioral patterns of individuals, guiding them out of the labor market. The consideration of these issues into the policy prescription context lead us to recommend actions related to Marketing field (through group segmentation, the importance of awareness and information campaigns, or the interest in developing behavioral changes, with an unequivocal connection to Social Marketing).

The second conclusion, clearly related to previous paragraph, is that Marketing instruments (whether viewed from its traditional commercial perspective, as well as other variations, for example, the quoted Social Marketing, Macro-Social Marketing or Corporate Social Marketing, in connection with Corporate Social Responsibility model proceedings), in coordination with the Behavioral Economics model exposed (because in Marketing the role of Psychology is and must be very important), not only serves to address specific cases such as disabled people, but also to develop a better explanation and policy action against overall problem of growing poverty and social exclusion rates.

In this way, it is proposed a solid conceptual framework about possible combined actions between public (also with relevance of traditional redistribution policies) and

private sector, acting over people affected by poverty and social exclusion increasing functional coping strategies, and also over the rest of society by decreasing the discriminator attitudes to this people and promoting positive actions that empower the poor and excluded. Finally, it is said that there is a considerable scope and potential in the European Union to develop this set of measures (that have not been sufficiently developed so far fighting against poverty and social exclusion).

## 6.2. SPECIFIC CONCLUSIONS

After having analyzed the general findings of this Doctoral Thesis, hereafter we are going to describe the specific findings of every section. Certainly, these conclusions are logically related to the previous general ones, but the detail level is higher.

### **Part I:**

1. After more than 50 years since the European building process beginning, in nowadays European Union not only persists the problem of poverty and social exclusion, but also increases due to the Great Recession, with also higher relevance among European policies.
2. As for poverty, there are large differences between member States, so that we broadly found the worst figures on new Eastern Europe countries, Southern peninsulas and Anglo-Saxon countries, as well as to Cyprus (with some key points) and Malta. On the other hand, Scandinavian and Centre Europe countries enjoy a much better position.
3. The European countries performance in terms of partial indicators which form multidimensional “social exclusion” concept is different in some cases with regard to poverty. For example, in comparison with Spain, Greece or Italy, exclusion figures on the UK and Ireland labor market are lower (part-time work, temporary contracts or long term unemployment) or greater familiar access to Internet (more than 60% of Ireland and UK households, against approximately 50% in Spain and Italy, or a little over 25% in Greece).
4. So, a previous crucial step towards a coherent and appropriate policy prescription is, certainly, the correct diagnosis of the situation. While social

exclusion measurement presents challenges since it is a multifaceted and multidimensional element, and with a huge burden of qualitative variables.

5. Using with criteria and accuracy the mathematical tools to economic analysis, a diagnosis of the social exclusion situation at the European Union based on synthetic indicators (built within Eurostat official data, 2010), through different methodologies (Distance-Principal Components, based on statistical techniques, and Goal Programming, based on non-statistical techniques), provides greater value to the analyst, always bearing in mind the possible methodological inconveniences in each case.
6. Certain regularities have been detected in terms of the social exclusion situation in the different member states, which we would like to highlight the worst situation of recent countries to join the EU (Romania and Bulgaria), Southern European peninsulas, Poland and Baltic states; and the best results of Northern Europe countries (especially Scandinavian regions) and central European countries, alongside several other Member States as Ireland, Malta and Cyprus. The great European powers are placed in middle position ratings obtained by different methods. In comparison with that can be examined about at risk of poverty rates, some countries such as the UK and Ireland show best performance in wider social exclusion measures, by considering elements that go beyond poverty simple measures. On the contrary, other EU member states as Slovakia and Hungary seem to have a worse situation, considering social exclusion phenomena (in contrast with the position previously occupied on considering only at risk of poverty rate).
7. Moreover, it is worth pointing out the high correlation noted between indicators: 1 (at risk of poverty rate with a 60% median income poverty threshold), 5 (involuntary part-time work), 6 (Internet access of households), 9 (infant mortality per 1,000 live births), 10 (percentage of population living in severe housing deprivation) and 11 (percentage of households in overcrowded accommodation) and social exclusion synthetic indicators calculated by different methods, which warns us the importance of poverty, temporary work,

access to the information society, and health and living conditions to explain social exclusion.

8. We should also mention that, although different methods have been used to calculate social exclusion synthetic indicators, such methods present essentially similar outcomes, being strongly correlated among them (as shown Spearman's Rho coefficient analysis). Finally, it has been observed that aggregation methods based on non-statistical techniques (goal programming) present a far more heterogeneous continent with regard to social exclusion, in terms of dispersion analysis (through standard deviation observation).
9. Unequal financial capabilities of every country and the difficulty to act against poverty and social exclusion using exclusively national policies stress the importance of addressing the issue from European policies (but are also important national policies, even taking into account the enormous weight of more decentralized administrations, of different regions at European level).
10. It is common to policy makers to prioritize economic growth rather than other economic policy objectives, such as equity. So, it is based on a basic assumption (according to Kuznets, 1955) about an alleged initial incompatibility between inequality reduction (in poverty and social exclusion terms, Spicker, 1993) and economic growth, hoping that such output increase will have a subsequent impact in society through a further distribution (in other words, it is required the "global economic pie to grow", even at the expense of those who have less "tighten their belts" in the first moment, to be able to reduce this inequality in the future). Nevertheless, this interpretation is made from a narrow perspective. From a different and much wider perspective, to reach sufficiently reduced poverty and social exclusion levels become a necessary condition (although not sufficient), to boost economic growth.
11. Improving social inclusion (in employment, access to Internet, etc.) also contributes to the improvement of economic growth. Therefore, paying attention to the fight against poverty and social exclusion becomes not only desirable with respect to solidarity terms, but also as an essential factor to promote growth, in particular in the deteriorated current economic situation. So

that, countries with the highest poverty and exclusion rates are, in general, those who are finding more difficulties to sort out the situation.

12. Thus, the present EU inequality, measured through poverty and social exclusion measures, has an influence into the economic growth achieved: high poverty and social exclusion rates (making different measures, with different indicators and at different periods of time, and therefore giving robustness to results interpretation) constitute a limitation to promote inclusive economic growth pursued by EU (also in the short term, through the impact on consumption levels, economic involvement, productive capacity or contracting and credit levels, among others).
13. As social exclusion phenomena is more completely presented (not leaving any elements out of the measurement), the explanatory capacity to economic growth is higher. Thus, social exclusion measures as ESDCP indicator undertaken here, presents better results than AROPE indicator carried out by Eurostat or solely economic poverty.
14. In an increasingly globalized world, to build a social Europe and firmly settled in foreign policy, we should not forget a fundamental requirement: the reduction of the internal differences detected. Current circumstances are having (and will probably have), not only just social and economic consequences; but also political ones, in terms of instability. Challenging the European Union project itself.

## **Part II:**

1. Among the most common problems suffered by disabled people about their social inclusion, it has to be remarked the negative labor situation of this group. A job not only means an income source, frequently essential to individual and household survival, but also represents individual self-realization and a way of inclusion into society.



2. The weak labor inclusion of disabled people, at European level as well as in the Spanish case (focusing into that specific issue), arises as the main labor problem of this people, according empiric information and previous research about this topic.
3. Traditional Economic Theory approximations to explain the situation are, from microeconomic perspective, neoclassical economics and institutionalism. But both of them present some failures to explain the situation in a complete manner. Thus, from a neoclassical perspective, it is considered that all individual economic agents behave in a homogeneous way. However, it is observed that disabled people are not a homogeneous labor force (it could be happening that reservation wage of all the group is not always higher than equilibrium market wage, regarding the huge effort to inclusion carried out by a great number of disabled people). From a dual labor market institutionalist theory, there are also insufficiencies, because it could be defended that, basing on the information about this collective, not always secondary market members would be willing to accept lower wages than the rest, remaining then inactive. Or even it could be posed that secondary labor market is not performing in a homogeneous way, existing two possible segments, with different behaviors.
4. In both cases it has been noted the relevance of approaching this problem under a Behavioral Economics perspective, integrating elements from Psychology in order to reach a better understanding of labor decision making process on disabled people (in terms of participation into labor market), broaden this way conventional interpretations.
5. Thereupon it is highlighted the importance of social stigmatization processes, because they provoke a psychological stress situation to stigmatized people, influencing their behavioral patterns. Thus, it could be changing their utility function between leisure and work, leading them to avoid labor inclusion, moving the disabled people labor supply and making it more inelastic (in limit situations it could even broke the relationship between labor supply and wage).

6. This way, coping strategies to this psychological stress caused by social stigmatization are essential and would determine the decision making about labor participation (keeping always in mind that there would be a great number of cases in which this option is impossible due to medical or physical reasons).
7. Therefore, this suggestions, based on a more solid, multidisciplinary and complete model, point out to the need of reviewing the policies and practices usually applied (for instance, tax incentives or compulsory hire rates) in order to get better results in the labor inclusion of disabled people. Thus, it is proposed some concrete policies: the importance of group segmentation; to reduce stigmatization processes through a better information and sensitization systems about disabled people (as well as workplace adaptation); to review compulsory hire rates policies, special work centers and tax incentives, relating them with sensitization and human capital policies (avoiding to feedback stigma); to reinforce positive coping strategies through education and psychological interventions; to encourage self-employment; and monitoring and evaluating the applied policies.
8. According to the conclusions seen on Part I, the problem of poverty and social exclusion in the EU seems to have become a kind of curse. Although EU institutions and private sector have been developing measures against this problem, as data shows (Eurostat 2015 y 2016) the current economic difficulties have also affected this issue and the situation is getting worse.
9. It is not only a problem responsibility of public sphere and welfare researchers, but also to private sector and Marketing research. Poor and social excluded are a market segment, which has been traditionally neglected in spite of the existence of this “fortune at the bottom of the pyramid” (Prahalad and Hart, 2002; or Prahalad, 2004).
10. Thus, Marketing allows a micro approximation to this issue, based on the needs and psychological characteristics of each individual (poor and excluded people, and also the rest of the population), which is essential to understand

why the problem still persists (and increases) in order to face it in a solid way, according to what has been said by Kotler and Lee (2009).

11. Not only from a micro perspective, but also from a macro one (Macromarketing approach). In contrast to Micromarketing, which deals with business units trying to obtain private benefits, Macromarketing is focused to benefit the whole society, and it is developed by public and private organizations.
12. In relation with the importance of Psychology and consumer behavior analysis to Marketing, it is necessary to introduce Behavioral Economics, which let us go further than traditional “homo economicus” behavioral models and its limitations to understand the situation.
13. Thus, in a similar way to the case of disabled people inactivity, the analytical model has been completed with psychological features such as stress coping theories (stress provoked by the discrimination suffered for excluded people), among other behaviors related to the generosity shown by part of the society, in order to reach a better understanding of the situation.
14. So that, based on this model, it has been proposed a set of interventions from Marketing field (to be implemented at the same time that traditional redistributive policies), to develop both by public and private sector, such as Social Marketing, Macro Social Marketing, Corporate Social Marketing (as part of Corporate Social Responsibility initiatives) or even common Marketing techniques from this “fortune at the bottom of the pyramid” perspective (being necessary previously the creation of transaction capacities on that population), as a way to enhance empowerment of this people and eradicate the problem.
15. This Marketing approach can be useful to face the situation, acting: a) over PaSE people (increasing functional coping strategies, mainly through Social Marketing, Macro Social Marketing and Corporate Social Marketing), and b) over the rest of society (reducing the negative attitudes to this people that generates the social stigma and also promoting generosity which would help PaSE people access to productive resources, which is also related to the

creation of transaction capacities, empowerment and constitution as a market segment).

16. There are other forms, among Social Marketing, of changing behaviors to overcome the psychological restraints detected. For instance, according to Oliveira-Santos (2012), legislation, education, persuasion or technology also contributes to change behavior. However, the holistic and integral vision of Social Marketing is thought to be more complete (see Andreasen, 2006), but it is important to keep in mind that social stigma could be perpetuated if Social Marketing actions are not correctly planned.
17. As it has been previously said in Part I, the problem of poverty and social exclusion also implies a limitation to economic growth. Thus, if the inclusive economic growth apparently pursued by EU institutions would be really wanted to be reached, poverty and social exclusion has to be reduced necessarily.
18. But “Europe 2020: Europe’s growth strategy” is not really considering the previously referred potentiality, at least in the short term, and also lacks of Behavioral Economics and Marketing elements in order to eradicate the problem (Kennedy and Parsons, 2012). Anyway, according to Kotler, Roberto and Leisner (2006), it is at local level where poverty market segments can be identified and Social Marketing techniques applied, which is also important to take into consideration to public policy recommendations.

## 6.3. FUTURE RESEARCH AREAS

To conclude, hereafter some possible research lines are going to be highlighted. According to all has been already mentioned, they could be modestly contributing to scientific knowledge development, not from a finalist perspective, but considering research as a way to benefits society, in a so complex and at the same time urgent issue as poverty and social exclusion situation at the European Union and its impact into economic growth, from an innovative approach as it has been carried out. Thus, in a schematic way, these possible future research areas (that they could also be thought as limitations that would complete this Doctoral Thesis) are the following:

1. To continue with ESDCP social exclusion indicator measurements, making a time series in the European Union context, with the aim of analyzing the possible existence of temporary functional relationships (panel data structure). These measures and hypothesis contrasting (relating to its impact into economic growth) should be compared again with AROPE, to reinforce the conclusions of this research.
2. In that comparative process in respect of social exclusion indicators and trend analysis, it could be also useful to develop a unique measure (meta indicator) which encompass all the social exclusion measures carried out by the different synthetic indicators methodologies used.
3. It could be also relevant to develop some empirical study with regard to the Behavioral Model exposed to explain the disabled people labor situation, as well as their positive and negative (functional and dysfunctional) coping strategies.
4. Associating social exclusion measurement with disabled people case, it could be carried out a similar measure (synthetic indicator methodologies exposed), in order to enhance the diagnosis and deepen into the analysis of the situation.

5. Moreover, there also exists a wide field to explore, regarding concrete Corporate Social Responsibility practices fighting against poverty and social exclusion (Corporate social initiatives such as Corporate Cause Promotions, Cause-Related Marketing, Corporate Philanthropy, Community Volunteering, Socially Responsible Business Practices and developing and delivering affordable products for the large market “at the bottom of the pyramid”). It could be proposed, for instance, a case study about successful experiences carried out or some specific empiric methodology to explore these key factors with organizations involved and trying to draw conclusions that could be reproducible in other situations.
6. Before designing specific Social Marketing, Macro-Social Marketing or Corporate Social Marketing interventions to fight poverty and social exclusion, it could be interesting to test the expert opinions about this issue, as well as collect suggestions and experiences to develop a successful design of these concrete actions.
7. According to the previous comment, being also one of the pending issues of this Doctoral Thesis, another possible research area could be the design, operationalization and eventual application of Social Marketing and Behavioral Economics programs on specific cases, in an experimental way.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aghion, P., Caroli, E. y García-Penalosa, C. (1999): "Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories", *Journal of Economic Literature*, 37, 1615-1660.
- Albarrán, I., Alonso, P. y Fajardo, M. A. (2009): "Discapacidad, dependencia y empleo". En: Alonso González, P., Cantarero Prieto, D., Núñez Velázquez, J. y Pascual Sáez, M. (Eds.), *Ensayos sobre Economía, Discapacidad y Empleo*. Delta Publicaciones: Madrid.
- Andreasen, A. R. (1995): *Marketing Social Change*, Jossey-Bass, San Francisco.
- Andreasen, A. R. (2006): *Social Marketing in the 21st century*, SAGE Publications, Thousand Oaks, California.
- Atkinson, R. y Davoudi, S. (2000): "The Concept of Social Exclusion in the European Union: Context, Development and Possibilities", *Journal of Common Market Studies*, 38 (3), 427-448.
- Atkinson, A. B., Cantillon, E., Marlier, E. y Nolan, B. (2002): *Social Indicators; The EU and Social Exclusion*, Oxford University Press, Oxford and New York.
- Atkinson, A. B. y Marlier, E. (2010): *Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context*, Department of Economic and Social Affairs, United Nations (UNDESA), New York.
- Baker, S. M., Gentry, J. W. y Rittenburg, T. L. (2005): "Building Understanding of the Domain of Consumer Vulnerability", *Journal of Macromarketing*, 25 (2), 128-139.
- Baldwin, M. L. y Marcus, S. C.: (2006) "Perceived and measured stigma among workers with serious mental illness", *Psychiatric Services*, 57(3), 388-392.
- Banerjee, A. V. y Duflo, E. (2003): "Inequality and Growth: What Can the Data Say?", *Journal of Economic Growth*, 8, 267-299.



- Banerjee, A. V. y Duflo, E. (2008): "Mandated Empowerment. Handing Antipoverty Policy Back to the Poor", *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1136, 333-341.
- Banerjee, A. V., Duflo, E., Glennerster, R. y Kinnan, C. (2015): "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation", *American Economic Journal: Applied Economics*, 7 (1), 22-53.
- Barlow, J. H. (1998): "Arthritis". En: Johnston, M. y Johnston, D. (Eds.), *Health Psychology*, volumen 8 of the Comprehensive Clinical Psychology Series, 427-443, Elsevier.
- Barlow, J. H. y Harrison, K. (1996): "Focusing on empowerment: facilitating self help in young people with arthritis through a disability organization", *Disability and Society*, 11, 539-551.
- Barlow, J., Wright, C. y Cullen, L. (2002): "A job-seeking self-efficacy scale for people with physical disabilities: Preliminary development and psychometric testing", *British Journal of Guidance and Counselling*, 30 (1), 37-53.
- Barnes, C. y Mercer, G. (2005): "Disability, work and welfare: challenging the social exclusion of disabled people", *Work, Employment and Society*, 19 (3), 527-545.
- Barro, R. J. (2000): "Inequality and Growth in a Panel of Countries", *Journal of Economic Growth*, 5, 5-32.
- Bartels, R. y Jenkins, R. L. (1977): "Macromarketing", *Journal of Marketing*, 41 (4), 17-20.
- Benítez-Silva, H. (2009): "Disability, social insurance and labor force attachment". En: Alonso González, P., Cantarero Prieto, D., Núñez Velázquez, J. y Pascual Sáez, M. (Eds.), *Ensayos sobre Economía, Discapacidad y Empleo*. Delta Publicaciones: Madrid.

- Bertrand, M., Mullainathan, S. y Shafir, E. (2006): "Behavioral Economics and Marketing in Aid of Decision Making among the Poor", *Journal of Public Policy and Marketing*, 25 (1), 8-23.
- Besley, T. y Coate, S. (1992): "Understanding Welfare Stigma: Taxpayer Resentment and Statistical Discrimination", *Journal of Public Economics*, 48, 165-183.
- Blancas, F. J., Caballero, R., González, M. Lozano, M. y Pérez, F. (2010a): "Goal programming synthetic indicators: An application for sustainable tourism in andalusian coastal counties", *Ecological Economics*, 69, 2158-2172.
- Blancas, F. J., González, M., Lozano-Oyola, M. y Pérez, F. (2010b): "The assessment of a sustainable tourism: Application to Spanish coastal destinations", *Ecological Indicators*, 10, 484-492.
- Bürgenmeier, B. (1991): "The Labor Market in a Socio-Economic Perspective", *The Journal of Socio-Economics*, 20 (4), 297-312.
- Caballero Fernández, R. y Cruz Morato, M. A. (2010): "La situación de exclusión social en Europa: Diagnóstico basado en indicadores sintéticos" 2010 XXIV International Conference on Applied Economics ASEPELT, Alicante, (Junio 16-19) Anales de Economía Aplicada, 274-298.
- Calderwood, K. A. y Wellington, W. J. (2013): "Social Marketing Strategies for Stigmatized Target Populations: A Case Example for Problem Gamblers and Family Members of Problem Gamblers," *The Qualitative Report*, 18 (97), 1-19.
- Cantarero, D., Moreno, P. y Murillo, C. (2011): "La depresión como factor limitante en las actividades diarias y su efecto en la permanencia en el mercado de trabajo. Estudio empírico con la EDAD (2008)", 2011 XXV International Conference on Applied Economics ASEPELT, Santander, Anales de Economía Aplicada 1516-1542.
- Carvalho, H. C. y Mazzon, J. A. (2013): "Homo economicus and social marketing: questioning traditional models of behavior", *Journal of Social Marketing*, 3 (2), 162-175.

- Chakravarty, S. R. y D'Ambrosio, C. (2006): "The measurement of social exclusion", *Review of Income and Wealth*, 52 (3), 377-398.
- Chambers, D. y Krause, A. (2010): "Is the relationship between inequality and growth affected by physical and human capital accumulation?", *Journal of Economic Inequality*, 8 (2), 153-172.
- Chen, C. J., Fu, X. F. y Ma, X. W. (2004): "Research on sustainable development with regards to the economic system and the energy system in Mainland China", *International Journal of Global Energy*, 22, 190-198.
- Choi, Y. B. (1993): *Paradigms and Conventions: Uncertainty, Decision Making and Entrepreneurship*, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan.
- Comisión Europea (2004): *Joint report on social inclusion 2004*, Oficina para las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- Comisión Europea (2010): *Lisbon Strategy evaluation document*, Commission Staff Working Document, SEC 2010, 114 final, European Commission, Bruselas.
- Compas, B. E., Connor-Smith, J. K., Saltzman, H., Thomsen, A. H. y Wadsworth, M. E. (2001): "Coping with stress during childhood and adolescence: Problems, progress and potential in theory and research", *Psychological Bulletin*, 127 (1), 87-127.
- Corrigan, P. W. y Watson, A.C. (2002): "The paradox of self stigma and mental illness", *Clinical Psychology: Science and Practice*, 9 (1), 35-53.
- Crocker, J., Major, B. y Steele, C. (1998): "Social stigma". En: Gilbert, D., Fiske, S.T. y Lindzey, G. (Eds.), *Handbook of social psychology*, 504-553. McGraw Hill: Boston.
- Cruz Morato, M. A. y García Lizana, A. (2011): "La Economía y la Psicología ante el problema de la inactividad de las personas con discapacidad", *Revista de Fomento Social*, 262 (66), 251-284.

- Cruz Morato, M. A., García Lizana, A. y García Mestanza, J. (2016): "El impacto de la Exclusión Social sobre el Crecimiento Económico en la Unión Europea," *Revista de Economía Mundial*, (pending)
- Dann, S. (2010): "Redefining social marketing with contemporary commercial marketing definitions", *Journal of Business Research*, 63, 147-153.
- Davidson, P. (1991): *Controversies in Post Keynesian Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot (R.U.).
- Davis, G. F. (2003): "Philosophical Psychology and Economic Psychology in David Hume and Adam Smith", *History of Political Economy*, 35 (2), 269-304.
- Deininger, K. y Squire, L. (1998): "New ways of looking at old issues: inequality and growth", *Journal of Development Economics*, 57 (2), 259-287.
- Dell'Anno, R. y Amendola, A. (2015): "Social exclusion and economic growth: An empirical investigation in European economies", *Review of Income and Wealth*, 61 (2), 274-1.
- Dempster, A. P. y Rubin, D. B. (1983): "Introduction", En: Madow W. G., Olkin, I. y Rubin, D. B. (Eds.), *Incomplete Data in Sample Surveys (vol. 2): Theory and Bibliography*. Academic Press: Nueva York.
- Demuijnck, G. y Le Clainche, C. (2009): "Disability and discrimination in access to employment: what the people think about positive discrimination and integration". En: Alonso González, P., Cantarero Prieto, D., Núñez Velázquez, J. y Pascual Sáez, M. (Eds.), *Ensayos sobre Economía, Discapacidad y Empleo*. Delta Publicaciones: Madrid.
- Díaz-Balteiro, L. y Romero, C. (2004): "Sustainability of Forest Management Plans: a Discrete Goal Programming Approach", *Journal of Environmental Management*, 71, 351-359.
- Doeringer, P. y Piore, M. (1985): *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

- Domegan, C. (2008): "Social Marketing: Implications for Contemporary Marketing Practices Classification Scheme", *Journal of Business and Industrial Marketing*, 23 (2), 135-141.
- Domínguez Domínguez, J. y Núñez Velázquez, J. J. (2009): "Pobreza y exclusión social en los hogares con discapacitados en España, durante el periodo 1993-2005". En: Alonso González, P., Cantarero Prieto, D., Núñez Velázquez, J. J. y Pascual Sáez, M. (Eds.), *Ensayos sobre Economía, Discapacidad y Empleo*, 119-136. Delta Publicaciones: Madrid.
- Donovan, R. (2011): "Social marketing's mythunderstandings", *Journal of Social Marketing*, 1 (1), 8-16.
- Duhaime, C. P., McTavish, R. y Ross, C. A. (1985): "Social Marketing: An Approach to Third-World Development", *Journal of Macromarketing*, 5 (1), 3-13.
- EDIS, Ayala Cañón, L., Esteve Mora, F., García Lizana, A., Muñoz de Bustillo, R., Renes Ayala, V., Rodríguez Cabrero, G. (1998): *Las condiciones de vida de la población pobre en España*, Fundación FOESSA, Madrid.
- Edwards, J. y Boxall, K. (2010): "Adults with cystic fibrosis and barriers to employment", *Disability and Society*, 25 (4), 441-453.
- Ehrhart, C. (2009): *The Effects of Inequality on Growth: A Survey of the Theoretical and Empirical Literature*, Society for the Study of Economic Inequality, ECINEQ Working Paper Series 2009-107.
- Ekström, K. M. y Hjort, T. (2009): "Hidden consumers in marketing - the neglect of consumers with scarce resources in affluent societies", *Journal of Marketing Management*, 25 (7-8), 697-712.
- Esty, D. C., Levy, M., Srebotnjak, T. y Sherbinin, A. (2005): *Environmental sustainability index: benchmarking national environmental stewardship*, Yale Center for Environmental Law and Policy, New Haven.
- European Centre for Disease Prevention and Control (2014): *Social Marketing guide for public health managers and practitioners*, ECDC, Stockholm.

- European Union (2011): *The European Platform against Poverty and Social Exclusion. A European framework for social and territorial cohesion*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Eurostat (2010): *Combating poverty and social exclusion. A statistical portrait of the European Union 2010*, Eurostat Statistical Books, Belgium.
- Eurostat (2015a): *Smarter, greener, more inclusive? Indicators to support the Europe 2020 strategy*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- Eurostat (2015b): *Eurostat database*, [Última entrada: 1 de Marzo de 2015 <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>]
- Eurostat (2016): *Income and living conditions. Main tables*, [Última entrada: 14 de Junio de 2016 <http://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/data/main-tables>]
- Fergany, N. (1994): "Quality of life indices for Arab countries in an international context", *International Statistics Review*, 62, 187-202.
- Fernández Morales, J. L., García Lizana, A. y Martín Reyes, G. (2013): "Pobreza y recesión en la zona Euro", *Revista de Economía Mundial*, 32, 153-178.
- Ferrell, O. C. y Ferrell, L. (2008): "A Macromarketing Ethics Framework: Stakeholder Orientation and Distributive Justice", *Journal of Macromarketing*, 28 (1), 24-32.
- Fielding, D. y Torres, S. (2005): "A simultaneous equation model of economic development and income inequality", *Journal of Economic Inequality*, 4, 279-301.
- Fields, G. S. (2001): *Distribution and Development. A new look at the Developing World*, The MIT Press, Cambridge.
- Figueira, J., Greco, S. y Ehrgott, M. (2005): *Multiple Criteria Decision Analysis, Estate of Art Surveys*, Springer, Nueva York.
- French, J. (2012): "Business as Unusual: The Contributions of Social Marketing to Government Policymaking and Strategy Development". En: Hastings, G.,

- Angus, K. y Bryant, C. (Eds.), *The SAGE Handbook of Social Marketing*, 359-374. SAGE Publications Ltd: London.
- French, J. (2013): "Social Business, social behavior and social marketing: Three cornerstones of future social development", *Social Business*, 3 (4), 285-296.
- French, J. y Gordon, R. (2015): *Strategic Social Marketing*, SAGE Publications, London.
- Freudenberg, M. (2003): *Composite indicators of country performance: a critical assessment*, OCDE, Paris.
- Galbraith, J. K. (1979): *The Nature of Mass Poverty*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.
- Galor, O. y Moav, O. (2004): "From physical to human capital accumulation: inequality and the process of development", *The Review of Economic Studies*, 71 (4), 1001-1026.
- Galor, O. y Zeira, J. (1993): "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, 60 (1), 35-32.
- Gannon, B. y Nolan, B. (2004): "Disability and Labour Market Participation in Ireland", *Economic and Social Review*, 35 (2), 135-155.
- Gannon, B. y Nolan, B. (2007): "Transitions in disability and work", *Estudios de Economía Aplicada*, 25 (2), 447-472.
- García Lizana, A. (1982): *Crisis, política económica y participación*, Universidad de Málaga, Málaga.
- García Lizana, A. (1996): *La pobreza en España*, Ediciones Encuentro, Madrid.
- García Lizana, A. (2008): "Desarrollo, crecimiento económico y pobreza". En: Ayala Cañón, L. (Coord.), *Desigualdad, pobreza y privación*. Colección Estudios Fundación FOESSA: Madrid.



- García Lizana, A. y Cazallas Alcaide, C. (2009): "Teorías del mercado de trabajo de personas con discapacidad". En: Alonso González, P., Cantarero Prieto, D., Núñez Velázquez, J. y Pascual Sáez, M. (Eds.), *Ensayos sobre Economía, Discapacidad y Empleo*. Delta Publicaciones. Madrid.
- García Lizana, A. y Cruz Morato, M. A. (2010a): "Tendencias en pobreza y exclusión en Europa", *Documentación Social*, 157, 75-93.
- García Lizana, A. y Cruz Morato, M. A. (2010b): "Pobreza, ES y comportamiento económico en la Unión Europea", 2010 XXIV International Conference on Applied Economics ASEPELT, Alicante, (Junio 16-19) *Anales de Economía Aplicada* 50-65.
- García Lizana, A., Martín Reyes, G., Bárcena Martín, E. y Fernández Morales, A. (2008): "Desigualdad y riesgo de pobreza en el marco europeo". En: Ayala Cañón, L., (Coord.), *Desigualdad, pobreza y privación*. Colección Estudios Fundación FOESSA: Madrid.
- García Lizana, A. y Pérez Moreno, S. (2000): "Una relación específica entre distribución de la renta y crecimiento económico", 2000 XIV Reunión Asepelt España, Oviedo.
- García Lizana, A. y Pérez Moreno, S. (2003): "Una relación específica entre distribución de la renta y crecimiento económico: "la Hipótesis L", *ESTADÍSTICA Interamerican Statistical Institute*, 164-165, 153-180.
- García Lizana, A. y Pérez Moreno, S. (2009): "Pobreza y privaciones sociales como obstáculos para el desarrollo económico de los países del sur", *Anales de Economía Aplicada*, 2043-2057.
- García Lizana, A. y Pérez Moreno, S. (2012): "Consumption and income distribution: a proposal for a new Reading of Keynes' thinking", *The European Journal of the History of Economic Thought*, 19 (1), 45-65.
- García Nicolás, C. (2009): "El coste de la cohesión: la realidad de una Europa desigual", *Estudios de Economía Aplicada*, 27 (3), 679-698.



- García Serrano, C. y Malo, M. A. (2002): "Discapacidad y mercado de trabajo en la Unión Europea", *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 12 (2), 237-255.
- Gau, R., Ramirez, E., Barua, M. E. y Gonzalez, R. (2014): "Community-Based Initiatives and Poverty Alleviation in Subsistence Marketplaces", *Journal of Macromarketing*, 34 (2), 160-170.
- Gilad, B. y Kaish, S. (1986): *Handbook of Behavioral Economics*, vols. A y B. (Eds.), JAI Press Inc., Londres.
- Goffman, E. (1963): *Stigma: Notes on the management of spoiled identity*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Gujarati, D. N. (2003): *Basic econometric*, MacGraw-Hill: Boston.
- Gurrieri, L., Previte, J. y Brace-Govan, J. (2013): "Women's Bodies as Sites of Control: Inadvertent Stigma and Exclusion in Social Marketing", *Journal of Macromarketing*, 33 (2), 128-143.
- Hagner, D. (2000): "Primary and Secondary Labor Markets: Implications for Vocational Rehabilitation", *Rehabilitation Counseling Bulletin*, 44 (1), 22-29.
- Hall, J. y Ludwig, U. (2009): "Gunnar Myrdal and the persistence of Germany's regional inequality", *Journal of Economic Issues*, 43 (2), 345-352.
- Hammond, A., Kramer, W. J., Tran, J. y Walker, C. (2007): *The Next 4 Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of The Pyramid*. World Resources Institute / International Finance Corporation.
- Harvey, P. D. (1999): *Let Every Child Be Wanted: How Social Marketing Is Revolutionizing Contraceptive Use Around the World*, Westport, CT: Auburn House.
- Hastings, G. y Angus, K. (2011): "When is social marketing not social marketing?", *Journal of Social Marketing*, 1 (1), 45-53.
- Hill, R. P. (2001): *Surviving in a material world: The lived experience of people in poverty*, University of Notre Dame Press, Notre Dame, IN.

- Hirst, M. y Baldwin, S. (1994): *Unequal Opportunities: Growing Up Disabled*, Social Policy Research Unit, Londres.
- Hoek, J. y Jones, S. C. (2011): "Regulation, public health and social marketing: a behavior change trinity", *Journal of Social Marketing*, 1 (1), 32-44.
- Hosseini, H. (2003): "The arrival of behavioral economics: from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s?", *Journal of Socio-Economics*, 32 (4), 391-409.
- INEM (2006-2008): *Estadísticas de contratos. Serie de datos mensuales*, [Última entrada: 18 de julio de 2010 [http://www.sepe.es/contenidos/cifras/datos\\_estadisticos/contratos/datos/estadisticas\\_nuevas.html](http://www.sepe.es/contenidos/cifras/datos_estadisticos/contratos/datos/estadisticas_nuevas.html)]
- Instituto Nacional de Estadística (2002a): *Encuesta sobre Discapacidades. Deficiencias y Estados de la Salud 1999. Resultados detallados*. INE.
- Instituto Nacional de Estadística (2002b): *Las personas con discapacidad y sus relaciones y su relación con el empleo: Encuesta de Población Activa del segundo trimestre de 2002*. INE.
- Instituto Nacional de Estadística (2008): *Encuesta de Discapacidades. Autonomía personal y situaciones de Dependencia. Resultados detallados*. INE.
- Instituto Nacional de Estadística (2011): *Encuesta de Población Activa. Datos del tercer trimestre de 2010*, [Última entrada: 17 de marzo de 2011 <http://www.ine.es/jaxiBD/menu.do?L=0&divi=EPA&his=1&type=db>]
- International Fund for Agricultural Development (1995): *Conference on Hunger and Poverty: Empowerment of the Poor*, Discussion Paper I; Brussels, [Última entrada: 4 de Abril de 2015 <http://www.ifad.org/events/past/hunger/empower.html>]
- Jordan, B. (1996): *A Theory of Poverty and Social Exclusion*, Blackwell, Oxford.

- Katona, G. (1975): *Psychological Economics*, Elsevier Scientific Publishing Co., Inc., Amsterdam.
- Kennedy, A. M. y Parsons, A. (2012): "Macro-social marketing and social engineering: a systems approach", *Journal of Social Marketing*, 2 (1), 37-51.
- Keynes, J. M. [1930], (1971): *A Treatise on Money*, MacMillan, Londres.
- Keynes, J. M. [1936], (1983): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan y Cambridge U.P., Cambridge (R.U.).
- Kirchgeorg, M. y Winn, M. I. (2006): "Sustainability Marketing for the Poorest of the Poor", *Business Strategy and the Environment*, 15, 171-184.
- Kirchler, E. (1985): "Job loss and mood", *Journal of Economic Psychology*, 6, 9-25.
- Knowles, S. (2005): "Inequality and Economic Growth: The Empirical Relationship Reconsidered in the Light of Comparable Data", *Journal of Development Studies*, 41, 135-159.
- Kobayashi, Y., Boudreault, P., Hill, K., Sinsheimer, J. S. y GS Palmer, C. (2013): "Using a social marketing framework to evaluate recruitment of a prospective study of genetic counseling and testing for the deaf community", *BMC Medical Research Methodology*, 13 (145), 1-13.
- Kotler, P. y Lee, N. (2005): *Corporate Social Responsibility. Doing the Most Good for Your Company and Your Cause. Best practices from Hewlett-Packard, Ben & Jerry's, and other leading companies*, John Wiley & Sons, Inc. Hoboken, New Jersey.
- Kotler, P. y Lee, N. (2009): *Up and Out of Poverty: The Social Marketing Solution*, Wharton School Publishing (Pearson Education), Upper Saddle River, New Jersey.
- Kotler, P., Roberto, N. y Leisner, T. (2006): "Alleviating Poverty: A Macro/Micro Marketing Perspective", *Journal of Macromarketing*, 26 (2), 233-239.

- Kotler, P. y Zaltman, G. (1971): "Social Marketing: An Approach to Planned Social Change", *Journal of Marketing*, 35 (3), 8-12.
- Krisjanous, J. (2014): "Examining the Historical Roots of Social Marketing Through the Lights in Darkest England Campaign", *Journal of Macromarketing*, 34 (4), 435-451.
- Kroll, T. y Peake, S. (1996): *Employment Situation of Young Adults in Scandinavia*, Research Report. Oslo: Norwegian Arthritis Organisation (NRF).
- Kuznets, S. (1955): "Economic growth and income inequality", *American Economic Review*, 45 (1), 1-28.
- Lafuente Lechuga, M., Faura Martínez, U., García Luque, O. y Losa Carmona, A. (2009): "Pobreza y privación en España", *Rect@*, 10, 1-28.
- Layton, R. A. (2007): "Marketing Systems-A Core Macromarketing Concept", *Journal of Macromarketing*, 27 (3), 227-242.
- Layton, R. A. (2009): "On Economic Growth, Marketing Systems, and the Quality of Life", *Journal of Macromarketing*, 29 (4), 349-362.
- Lefebvre, R. C. y Kotler, P. (2012): "Design Thinking, Demarketing and Behavioral Economics: Fostering Interdisciplinary Growth in Social Marketing". En: Hastings, G., Angus, K. y Bryant, C. (Eds.), *The SAGE Handbook of Social Marketing*, 80-94. SAGE Publications Ltd: London.
- Little, A. (2007): "Inactivity and Labour Market Attachment in Britain", *Scottish Journal of Political Economy*, 54 (1), 19-54.
- Madanipour, A., Shucksmith, M. y Talbot, H. (2015): "Concepts of poverty and social exclusion in Europe", *Local Economy*, 30 (7), 721-741.
- Mandiberg, J. M. y Warner, R. (2012): "Business development and marketing within communities of social service clients", *Journal of Business Research*, 65 (12), 1736-1742.

- Martín Reyes, G., García Lizana, A. y Fernández Morales, A. (1995): "Poverty and development: An Econometric Approach", *Research on Economic Inequality*, 6, 365-377.
- Maslow, A. H. (1943): "A Theory of Human Motivation", *Psychological Review*, 50 (4), 370-396.
- Mateo Tomé, J. P. y Garzón Espinosa, A. (2013): "Pobreza y recesión en la zona Euro", *Revista de Economía Mundial*, 34, 117-144.
- McConnell, C., Brue, S. y Macpherson, D. (2003): *Economía Laboral*, McGraw-Hill, Madrid.
- McLaughlin, M. E., Bell, M. P. y Stringer, D. Y. (2004): "Stigma and acceptance of persons with disabilities: Understudied aspects of workforce diversity", *Group and Organization Management*, 26 (3), 302-333.
- McMahon, L. (2002): "The Impact of Social Marketing on Social Engineering in Economic Restructuring", *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, 9 (4), 75-84.
- Miller, C. T. y Kaiser, C. R. (2001): "A theoretical perspective on coping with stigma", *Journal of Social Issues*, 57, 73-92.
- Miller, C. T. y Major, B. (2000): "Coping with stigma and prejudice". En: Heatherton, T. F., Kleck, R.E., Hebl, M. R. y Hull, J. G. (Eds.), *The social psychology of stigma*, 243-272. Guilford: Nueva York.
- Monzón Campos, J. L. (2013): "Empresas sociales y economía social: Perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la U.E.", *Revista de Economía Mundial*, 35, 151-164.
- Mpagi, J. (2002): *Social protection in Uganda: A Study to inform the development of a framework for social protection in the context of the Poverty Eradication Action Plan*, Phase 1 report, Social Protection Task Force, Uganda, [Última entrada: 8 de Julio de 2005 <http://www.ids.ac.uk/ids/pvty/pdf/ UgandaCh1-2.pdf>]

- Myrdal, G. (1944): *An American Dilemma*, McGraw-Hill, Nueva York.
- Myrdal, G. (1971): *The challenge of world poverty*, Penguin, Hardmondsworth.
- Nicholson, M. y Xiao, S. H. (2011): "Consumer behavior analysis and social marketing practice", *The Service Industries Journal*, 31 (15), 2529-2542.
- Núñez Velázquez, J. J. (2009): "Estado actual y nuevas aproximaciones a la medición de la pobreza", *Estudios de Economía Aplicada*, 27 (2), 325-344.
- O'Brien, M. y Penna, S. (2008): "Social exclusion in Europe: some conceptual issues", *International Journal of Social Welfare*, 17, 84-92.
- OCDE (2007): *Sickness, Disability and Work: Breaking the Barriers. Vol. 3: Denmark, Finland, Ireland and the Netherlands*, [Última entrada: Julio de 2009 [http://www.oecd.org/document/62/0,3343,en\\_2649\\_34747\\_41662270\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/62/0,3343,en_2649_34747_41662270_1_1_1_1,00.html)]
- OCDE (2008): *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and User Guide*, OECD, Paris.
- OCDE (2011): *An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings*, OCDE, Paris.
- Oliveira Santos, C. (2008): "Mapping National Social Marketing Organizations: A Comparative Analysis of Canada, New Zealand, United States and England", 2008 World Social Marketing Conference, Brighton, England, (September 29-30), 1-20.
- Oliveira Santos, C., ed. (2012): *Melhorar a Vida. Um Guia de Marketing Social*, Fund. CEBI, Hardmondsworth.
- Pena-Trapero, B. (2009): "La medición del Bienestar Social: una revisión crítica", *Estudios de Economía Aplicada*, 27 (2), 299-324.
- Pérez Moreno, S. (2009): "El estudio de la pobreza en España desde una óptica económica: medición y políticas", *Estudios de Economía Aplicada*, 27 (2), 349-372.

- Podadera Rivera, P. (2009): "El "Contrato Social" en el proceso de construcción europea. Un balance económico a través de la evolución de los indicadores de la Estrategia de Lisboa: El caso de España", *Estudios de Economía Aplicada*, 27 (3), 639-662.
- Podadera Rivera, P., Pérez Moreno, S. y García Lizana, A. (2004): "La política de la Unión Europea ante la pobreza y la exclusión social", *Documentación Social*, 133, 239-257.
- Poggi, A. (2007): "Does persistence of social exclusion exist in Spain?", *Journal of Economic Inequality*, 5, 53-72.
- Postlewaite, A. y Silverman, D. (2005): "Social isolation and inequality", *Journal of Economic Inequality*, 3, 243-262.
- Prahalad, C. K. (2004): *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Pearson Education, Upper Saddle River.
- Prahalad, C. K. y Hart, S. L. (2002): "The fortune at the bottom of the pyramid", *Strategy+Business*, 26, 1-14.
- Prochaska, J. y DiClemente, C. (1983): "Stages and processes of self-change of smoking: toward an integrative model of change", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51, 390-395.
- Ratcliffe, P. (1999): "Housing inequality and "race": some critical reflections on the concept of "social exclusion"", *Ethnic and Racial Studies*, 22 (1), 1-22.
- Robila, M. (2006): "Economic Pressure and Social Exclusion in Europe", *Social Science Journal*, 43, 85-97.
- Rodríguez, J. A. y Delgado, J. (2009): "La atención a la integración laboral de las personas discapacitadas en la Unión Europea", *Revista de Fomento Social*, 64 (253), 103-130.



- Ruiz, J. (2005): "La Discapacidad como estigma: un análisis psicosocial del afrontamiento del desempleo de las personas con discapacidad física", *Revista REDSI (Red Social Interactiva)*. Nº enero.
- Saatcioglu, B. y Corus, C. (2014): "Poverty and Intersectionality: A Multidimensional Look into the Lives of the Impoverished", *Journal of Macromarketing*, 34 (2), 122-132.
- Scheid, T. L. (2005): "Stigma as a barrier to employment: Mental disability and the Americans with Disabilities Act," *International Journal of Law and Psychiatry*, 28 (6), 670-690.
- Schottland, Ch. I. (1975): "Tour d'horizont sur les travaux de la XVII Conférence Internationale de l'Action Sociale". En: Varios (1975), *Le développement et la participation. Incidences pratiques pour l'Action Sociale*, 103-106. I. C. S. W., Paris.
- Sen, A. [1973] (1979): *On Economic Inequality*, Clarendon, London.
- Sen, A. (1976): "Poverty: An ordinal approach to measurement", *Econometrica*, 44 (2), 219-231.
- Sen, A. (1990): "Rational fools: a critique of behavioral foundations of economic theory", En: Mansbridge, J. J. (Ed.), *Beyond self-interest*, 25-43. The University of Chicago Press: Chicago.
- Sen, A. (1998): "Social Exclusion and Economic Measurement", 25<sup>th</sup> General Conference of International Association for Research in Income and Wealth, Cambridge, UK.
- Sen, A. (1999): *Development as freedom*, Knopf, New York.
- Sen, A. (2000): *Social Exclusion: Concept, Application, and Scrutiny*, Social Development Papers Nº1, Office of Environment and Social Development, Asian Development Bank.



- Shapiro, S. J. (2006): "Macromarketing: origins, development, current status and possible future direction", *European Business Review*, 18 (4), 307-321.
- Shultz, C. J. II y Holbrook, M. B. (2009): "The Paradoxical Relationships Between Marketing and Vulnerability", *Journal of Public Policy and Marketing*, 28 (1), 124-127.
- Simon, H. A. (1951): *Models of Man*, Wiley, New York.
- Smith, B. (2010): "Behavioral economics and social marketing: New allies in the war on absent behavior", *Social Marketing Quarterly*, 16, 137-141.
- Smith, S. M. y Alcorn, D. S. (1991): "Cause Marketing: A New Direction in the Marketing of Corporate Responsibility", *Journal of Services Marketing*, 5 (4), 21-37.
- Spicker, P. (1993): *Poverty and Social Security*, Routledge, London.
- Subirats, J., Riba, C., Giménez, L., Obradors, A., Giménez, M., Queralt, D., Bottos, P. y Rapaport, A. (2004): *Pobreza y exclusión social. Un análisis de la realidad española y europea*, Colección Estudios Sociales, Fundación La Caixa, nº 16.
- Subrahmanyam, S. y Gomez Arias, J. T. (2008): "Integrated approach to understanding consumer behavior at bottom of pyramid", *Journal of Consumer Marketing*, 25 (7), 402-412.
- Temple, J. (1999): "The New Growth Theories", *Journal of Economic Literature*, 37, 112-156.
- Thaler, R. H. y Sunstein, C.R. (2008): *Nudge*, Penguin Books, London.
- Tisdell, C. y Hartley, K. (2008): *Microeconomic Policy. A new perspective*, Edward Elgar Publishing, Inc., Cheltenham, UK.
- Trauner, F. (2016): "Asylum policy: the EU's 'crisis' and the looming policy regime failure", *Journal of European Integration*, 38 (3), 311-325.

- Upadhyaya, S., Vann, R. J., Camacho, S., Baker, C. N., Leary, R. B., Mittelstaedt, J. D. y Rosa, J. A. (2014): "Subsistence Consumer-Merchant Marketplace Deviance in Marketing Systems: Antecedents, Implications, and Recommendations", *Journal of Macromarketing*, 34 (2), 145-159.
- UNICEF (2008): *Division of Policy and Practice* (Statistics and Monitoring Section) [Última entrada: 30 marzo 2010 [www.childinfo.org](http://www.childinfo.org), 2008]
- Van Raaij, W. F. (1981): "Economic Psychology", *Journal of Economic Psychology*, 1, 1-24.
- Van Veldhoven, G. M. (1985): "Unemployment and Economic Psychology: An Introduction", *Journal of Economic Psychology*, 6, 1-8.
- Vicente, M. R. y López, A. J. (2007): "El empleo de las personas con discapacidad en la sociedad de la información: desafíos para los nuevos estados miembros", *Estudios de Economía Aplicada*, 25 (2), 429-446.
- Viswanathan, M., Jung, K., Venugopal, S., Minefee, I. y Jung, W. (2014): "Subsistence and Sustainability: From Micro-Level Behavioral Insights to Macro-Level Implications on Consumption, Conservation, and the Environment", *Journal of Macromarketing*, 34 (1), 8-27.
- Wallack, L. (2002): "Public health, social change, and media advocacy", *Social Marketing Quarterly*, 8 (2), 25-31.
- Wärneryd, K. E. (1989): "On the Psychology of Saving: an essay on Economic Behavior", *Journal of Economic Psychology*, 10, 515-541.
- Wiebe, G. D. (1951-52): "Merchandising Commodities and Citizenship on Television", *Public Opinion Quarterly*, 15, 679-691.
- Young, S. y Caisey, V. (2010): "Mind shift, mode shift: A lifestyle approach for reducing car ownership and use based on behavioral economics and social marketing", *Perspectives in Public Health*, 130, 136-142.

Young, S. y Caisey, V. (2015): "Social Marketing and Behavioral Economics: Points of Contact?". En: Stewart, D. W. (Ed.), *The Handbook of Persuasion and Social Marketing, Volume II*, 67-117. Praeger: California.



ANTONIO GARCÍA LIZANA, Catedrático de Universidad (Departamento de Economía Aplicada, Política Económica, Universidad de Málaga) y JOSEFA GARCÍA MESTANZA, Profesora Titular de Universidad (Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga)

INFORMAN:

Que MARCO ANTONIO CRUZ MORATO ha realizado, bajo nuestra dirección, el trabajo de investigación correspondiente a su Tesis Doctoral titulada: "EXCLUSIÓN SOCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LA UNIÓN EUROPEA: RECOMENDACIONES DESDE EL MARKETING Y LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO".

Revisado el presente trabajo estimamos que puede ser presentado al tribunal que ha de juzgarlo.

Y para que conste a efectos de lo establecido en las disposiciones pertinentes, AUTORIZAMOS la presentación de esta tesis en la Universidad de Málaga.

Málaga, noviembre de 2016

Fdo.: ANTONIO GARCÍA LIZANA

Fdo.: JOSEFA GARCÍA MESTANZA



uma

