

REC

revista de economía crítica

n. **17**
2014

primer semestre

(<http://www.revistaeconomiacritica.org>)

La crisis del euro y su futuro <i>Antoni Soy</i>	4-19
Veinte años (1993-2013) de "política hidrológica en España": el secuestro de la política pública <i>Federico Aguilera Klink</i>	20-43
La crisis de los deshaucios en España <i>Gala Cano y Aitziber Etxezarreta</i>	44-57

SEMIMONOGRAFICO. PENSAR LA TRANSICIÓN (II)

Nueva arquitectura monetaria internacional: Ideas para una transición <i>Francisco Javier Gutiérrez y Luis Fernando Lobejón</i>	59-81
Del tiempo medido a los tiempos vividos <i>Cristina Carrasco y Albert Recio</i>	82-97
Poner el trabajo de pie: Notas para situar la cuestión laboral en una transición ecosocialista <i>Albert Recio</i>	98-117
Obstáculos para la transición socio-ecológica: el caso de Cuba en el "período especial" <i>Emilio Santiago Muñio</i>	118-135
Transición socioecologica en ámbitos urbanos metropolitanos: (re) construyendo barrios a escala humana <i>José María Lopez Medina, Alberto Matarán Ruiz, Esteban de Manuel Jerez, Conso Gonzalez Arnuelo, Carmen Fayos Oliver, Glenda Dimuro, Carmen Rodriguez Morilla, Rosario Gómez Alvarez-Díaz</i>	136-154

NOTAS SOBRE LA CRISIS

¿La Unión Monetaria explica la crisis? <i>Fernando Luengo y Lucia Vicent</i>	156-161
---	---------

INTERVENCIONES

La batalla de Harvard o cómo la Economía se convirtió en La Economía <i>Giorgios Kallis</i>	163-165
--	---------

CLÁSICOS U OLVIDADOS

Necesidades, Satisfacciones y Bienestar Social en Tibor Scitovsky <i>Santiago Álvarez Cantalapiedra</i>	167-173
Necesidades y Comodidades <i>Tibor Scitovsky</i>	174-190

RECENSIONES DE LIBROS

Albert O. Hirschman. <i>Las pasiones y los intereses</i> <i>Ignacio Cascarro</i>	192-196
---	---------

(<http://www.revistaeconomicacritica.org>)

Ramon Sans Rovira y Elisa Pulla Rebollar. <i>La transición energética del Siglo XXI</i> Aurèlia Mañé	197-200
Maria Pazos Morán. <i>Desiguales por ley</i> Carmen Castro García	201-203
Jorge Riechmann. <i>Un buen encaje en los ecosistemas</i> Javier García López	204-207
Gregorio Vidal, Arturo Guillén y José Déniz (coords). <i>América Latina ¿Cómo construir el desarrollo hoy?</i> María del Carmen Villarreal Villamar	208-209
John Bellamy Foster y Robert W. McChesney. <i>The Endless crisis</i> Albert Recio Andreu	210-212
Josep Burgaya (2013), <i>El estado de bienestar y sus detractores. A propósito de los orígenes y la encrucijada del modelo social europeo en tiempos de crisis.</i> José Adelantado	213-215
Joan Martínez Alier y Jordi Roca. <i>Economía y política ambiental (3ª edición)</i> Óscar Carpintero	216-220

DOCUMENTOS

Llamamiento internacional de estudiantes de económicas a favor de una enseñanza pluralista

LA CRISIS DEL EURO Y SU FUTURO

Antoni Soy¹

Profesor de Economía Aplicada, Universitat de Barcelona

Fecha de recepción: noviembre 2013

Fecha aceptación de la versión final: febrero 2014

RESUMEN

En este artículo se analiza la reciente crisis del euro, sus causas y sus consecuencias, así como hacia donde nos conducen previsiblemente las posibles alternativas que se dibujan como salida de la misma: desde una mayor integración real de la unión económica y monetaria a su posible ruptura en un grado mayor o menor.

Palabras clave: *euro, crisis, ocaso, ruptura, alternativas.*

ABSTRACT

This article analyzes the recent euro crisis, its causes and consequences, and also which type of available alternatives may be find out as an exit of that crisis: from a more effective integration of economic and monetary union to a possible breakup of it in a greater or lesser degree.

Key words: *euro, crisis, twilight, breakup, alternatives.*

¹ asoy@ub.edu

"The euro: a currency without a country. The second major structural weakness of EMU is that it created a currency without a country, i. e., without a government with the full powers of a government to back up the value of the currency"

Paul De Grauwe, European Monetary Union, 2011d

INTRODUCCIÓN

Como en los años treinta del siglo pasado, nos encontramos en una gran crisis financiera de alcance mundial. Su comienzo, a mediados de la década pasada, fue la crisis de las hipotecas *subprime* en EEUU, pero rápidamente se extendió a Europa y al conjunto de la economía mundial. La crisis ha tenido una especial importancia en la zona euro porque, a la crisis económica general, se ha añadido la crisis particular del euro y de la Unión Económica y Monetaria europea (UEM), especialmente en los países periféricos de la zona.

En este artículo se considera, en primer lugar, cuáles son las posibilidades de que el euro pueda llegar a funcionar como moneda única, en segundo lugar, se estudia por qué el euro puede convertirse en un problema -una verdadera trampa- para los países de la zona euro, particularmente los periféricos, en tercer lugar, se analizan las causas de fondo de la crisis del euro más allá de sus manifestaciones más evidentes y se insiste en el hecho que el déficit y la deuda públicos no son la causa sino la consecuencia de la crisis, en cuarto lugar, se hace un repaso a algunas de las condiciones necesarias para que el euro pueda funcionar adecuadamente, en quinto lugar, se abordan las enormes dificultades para que unos Estados Unidos de Europa se puedan llegar a crear y puedan funcionar, y por último, se estudia hasta qué punto, tal como argumentan algunos autores, vamos hacia un colapso o una quiebra del euro como moneda única europea .

¿PUEDE FUNCIONAR EL EURO?

Políticamente, la existencia del euro, su estructura y sus características se basan en un enfoque pragmático, basado en la "*realpolitik*", y algo cínico, aceptado por todos los que quieren ocupar la centralidad política. Para la gran mayoría de los actores del espectro político, el euro se ha convertido en un dogma de fe, y es muy poco probable que se llegue a poner en tela de juicio, más bien lo contrario (Bagnai 2012). La "religión" de la moneda única ha impedido cualquier debate sobre posibles políticas alternativas (Nordvig 2013).

Al mismo tiempo, desde un punto de vista económico, parecía claro desde el principio que sus beneficios eran limitados en comparación con sus costos que podrían ser enormes. Algunos economistas estadounidenses reconocidos (Dornbusch 1996, Krugman 1998; Feldstein 1997), hicieron hincapié en las dificultades de una unión monetaria que no cumplía con los requisitos de ser óptima (Mundell 1961) y debido a que se hacía principalmente por motivos políticos sin tener en cuenta las grandes diferencias en las estructuras económicas de los países (Jorung y Drea 2009). Desde el Reino Unido, economistas importantes (Kaldor 1971 o Godley 1992) señalaron las dificultades operativas que podría encontrar una unión monetaria si no se realizaba previamente la unión política de los países que participasen en la misma. Los países que tenían una posición más crítica hacia la unión monetaria y el euro hoy todavía no forman parte de la zona euro a pesar de que están dentro de la Unión Europea: Dinamarca, Reino Unido y Suecia. En aquel momento, en España, las posiciones críticas respecto al euro fueron muy minoritarias (Torrero 1996, Montes 2001; Soy 2001).

Aunque en la mayoría de países ha habido un aumento de los que ponen en cuestión el euro así como el tipo de Unión Europea que se está construyendo –aunque no necesariamente la idea misma de Unión Europea- se sigue considerando que si se critica el euro o "esa" Unión Europea, se es antieuropeo. Es decir, "si piensas que las políticas europeas y las reglas en las que estas se enmarcan no son óptimas es que

estás en contra de Europa! [...] (Traducción nuestra Fitoussi, 2013, pp.120). Fitoussi critica, en concreto (pp. 120), "La ausencia de debates, la ilegitimidad de la crítica si viene "de arriba", su legitimidad pero al mismo tiempo su irracionalidad cuando viene "de abajo"- "perdónalos, porque no saben lo que se hacen"- y, sobre todo, el déficit democrático que se deriva" (véase también Rodrik, 2011).

De hecho, el éxito de una moneda debería evaluarse, en última instancia, en base a su capacidad para conseguir los objetivos fundamentales de los ciudadanos del país. Y en muchos países estos objetivos no se limitan a la prosperidad económica sino que incluyen también otros valores básicos como la democracia, la igualdad de oportunidades o la estabilidad política. El éxito del euro se debería basar, pues, en su capacidad para conseguir prosperidad para todos los ciudadanos europeos así como reforzar los valores europeos máspreciados (Nordvig 2013).

EL EURO: PROBLEMAS Y TRAMPAS

El pecado original del euro es la separación entre la política fiscal y la moneda soberana. Ningún Estado tiene el euro como moneda propia y soberana. Los Estados europeos se convierten en parte, en el equivalente de un estado federado de EE.UU: son los usuarios de la moneda (el euro), pero no son los emisores de la misma. Además, no se puede utilizar la política fiscal del Tesoro, que en Europa no existe en un sentido estricto. Los países que han mantenido su propia moneda soberana y el Tesoro no tienen estos problemas.

Esta situación tiene varias consecuencias, especialmente en los países periféricos de la zona euro. La primera es que si hay una recesión probablemente se producirá un círculo vicioso infernal: habrá un déficit público y una deuda pública de estos países cada vez mayor, por lo que deberán buscar financiación a través del Banco Central Europeo y los mercados financieros, lo que aumentará los tipos de interés y las primas de riesgo, y esto significará, a su vez, más déficit público y más deuda pública. La segunda es que, en ausencia de un Tesoro europeo (y una moneda propia y soberana) los Estados deberán ser responsables de los problemas de sus sistemas financieros y esto les puede crear dificultades de solvencia. Y la tercera es que, teniendo en cuenta la pasividad del Banco Central Europeo, hay un movimiento masivo de capitales de los países periféricos de la zona euro a los países centrales de la misma (Alemania en particular).

Por tanto, el euro ha sido una trampa mortal para las economías de la zona del euro y en especial para los países periféricos, ya que forman parte de esta zona y no tienen la facultad de emitir su moneda propia y soberana, y por lo tanto, se enfrentan al peligro de sufrir una crisis de solvencia y de tener una quiebra. Los Estados europeos, que antes tenían el poder soberano de emitir su propia moneda, desde que trabajan con el euro son sólo los usuarios de la moneda (Godley 1992; Kelton y Wray 2009; De Grauwe 2011a y 2011b; Wray 2009; Papadimitriou y Wray 2011; Lavoie 2011; Papadimitriou y Wray 2012). El euro, que tenía que llevarnos a la unión política europea, nos ha llevado, de hecho, a la dependencia de los estados de la zona euro respecto del Banco Central Europeo y de los mercados financieros privados para financiar los déficits y la deuda públicos de estos países, especialmente de los periféricos.

Resumiendo, los estados miembros de la Unión Monetaria Europea dejan de tener una moneda propia soberana y pasan a parecerse mucho a los estados de EE.UU., pero con algunas diferencias importantes. La primera es que, si bien los estados americanos pueden contar y, cuando es necesario, cuentan con las transferencias fiscales del estado federal (el Tesoro) -con un presupuesto que se acerca al 25% del PIB de EEUU-, los estados miembros de la Unión Económica y Monetaria sólo tienen un presupuesto común que no llega al 1 % del PIB europeo, y no tienen ninguna institución equivalente al Tesoro estadounidense. Por tanto, los Estados miembros deben hacerse cargo de los gastos derivados de la sociedad del bienestar y también de los que son necesarios para hacer frente a los retos de las crisis financieras y económicas. La segunda diferencia es que, en el contexto de unos estados sin moneda soberana, que gastan y se endeudan en una moneda que no es propia (el euro), los criterios de Maastricht son inadecuados, ya que permiten, entre otras cosas, unos déficits presupuestarios y un ratio de la deuda respecto del PIB

demasiado elevados. Prácticamente todos los estados americanos se han obligado voluntariamente en sus constituciones (y por la presión de los operadores en los mercados financieros) a tener unos presupuestos equilibrados, en caso contrario, los tipos de interés de sus bonos suben. Por lo tanto, una mezcla de austeridad, peligro de insolvencia debido a la deuda y transferencias fiscales desde el estado federal (Tesoro) permiten que los estados americanos tengan unos déficits fiscales y unas deudas públicas muy bajos. En los estados europeos esto no ocurre, y los ratios de la deuda pública y los déficits presupuestarios respecto del PIB son mucho más elevados con el peligro consecuente de crisis de la deuda y de quiebra.

LAS CAUSAS DE LA CRISIS DEL EURO

Los países periféricos de la zona euro han sufrido una creciente fragilidad, debido al aumento de la deuda de su sector privado con el exterior. La crisis se relaciona principalmente con los déficits externos, y también con el déficit público y la deuda pública que, en realidad, son una consecuencia y no una causa de la crisis. Por otra parte, las políticas de austeridad que estos países se ven obligados a aplicar no solucionan los problemas de las finanzas públicas. Con datos del *World Economic Outlook Database*, el ratio deuda pública/PIB continua creciendo -40% del PIB en 2007 y más del 90% actualmente- y el déficit público prácticamente no baja -superior al 10% en 2009 y desde entonces se resiste a disminuir- a pesar de las importantes políticas de austeridad implementadas.

Una moneda demasiado fuerte, como lo fue el euro para los países periféricos a partir de 1999, dio lugar a los déficits de la balanza por cuenta corriente y a los correspondientes préstamos del exterior para financiarlos. Estos déficits estructurales de los países periféricos han sido financiados por los países centrales que tenían excedentes, especialmente Alemania, que gracias al tipo de cambio fijo que significa la existencia del euro podía tener un mercado, el de los países europeos, para vender allí la mayor parte de sus productos (Chen et al. 2012).

La reforma del mercado de trabajo en Alemania (reformas Hartz), con la correspondiente disminución de los salarios reales y los costes laborales unitarios, permitió un menor aumento de los precios relativos y un tipo de cambio real favorable con respecto a los países periféricos. Mientras tanto, estos países estaban aumentando su déficit externo y la deuda externa, que fueron financiados por préstamos fáciles y a buen precio que venían de los países centrales, y en especial Alemania. Sin embargo, estos incrementos hicieron aumentar posteriormente, también, los tipos de interés y las primas de riesgo de la deuda de los países periféricos. En un sistema de tipos de cambio fijos, como el euro, los ajustes se acaban produciendo en el mercado de trabajo, aumentando el desempleo y la emigración: la "devaluación interna".

Los peligros de esta política se han establecido desde hace muchos años por algunos discípulos de Keynes (Meade 1957; Kaldor 1971), que, por el contrario, abogaron por una política de cooperación entre países, con una senda común de crecimiento de la balanza del comercio exterior y, por lo tanto, de la balanza de pagos en el medio plazo.

Debido a la creciente desregulación y liberalización financiera y al tipo de cambio fijo que significa el euro, los países de la zona euro ya no son capaces de controlar la moneda en la que piden prestado, especialmente por parte del sector privado. En los países periféricos, la deuda externa privada se incrementa con la llegada de flujos de capital extranjero que aumentan la liquidez interna y el crédito al sector privado. Esto reduce los tipos de interés, hace aumentar el PIB y el empleo y mejora el saldo fiscal y, al mismo tiempo, también eleva los precios relativos y la tasa de cambio real y, por tanto, empeora la competitividad de las exportaciones. Por lo tanto, los países de la periferia tienen un déficit creciente por cuenta corriente, ven aumentar los flujos de capital procedentes del exterior y la deuda externa, mientras que los países centrales, especialmente Alemania, tienen salidas crecientes de capitales excedentes y una posición acreedora con respecto al exterior. El aumento de los precios relativos y la disminución de las tasas de cambio reales provocan las burbujas financiera y inmobiliaria en los países periféricos. Cuando

esta situación se hizo insostenible, hay una ruptura (o inversión) de los flujos de capital hacia los países periféricos, las burbujas estallan y, en consecuencia, la deuda privada se convierte en deuda pública, debido a la fuerte disminución de los ingresos públicos y a la gran cantidad de recursos dedicados a rescatar instituciones financieras. Se llama el "ciclo-Frenkel Rapetti" (Bagnai 2012; Kregel 2011; Frenkel y Rapetti 2009).

Además, se insiste en que, en la zona euro, la crisis es de excedentes en el sector exterior en los países centrales o acreedores y de déficits en los países de la periferia o deudores (Blankenburg, et al. 2013; Barba y De Vivo 2013; Bricall 2013). La distinción entre países deudores y países acreedores resulta de los intercambios exteriores y no de los endeudamientos públicos de los diferentes países: los déficits exteriores corresponden a un ahorro inferior a la inversión y a una necesidad de financiación del exterior; los superávits exteriores corresponden a un ahorro superior a la inversión y a una capacidad (y posibilidad) de financiación en el exterior. Los desequilibrios externos persistentes en una unión monetaria que funciona -como la de EEUU, por ejemplo- se solucionan con la moneda común o con la deuda pública, en cambio, en la zona euro los países acreedores piden garantías adicionales, sea en forma de activos físicos - inmobiliarios, oro ... - o bien de primas de riesgo más elevadas. Es decir, en la zona euro la importancia de las restricciones existentes en el sector exterior dificulta la viabilidad de una unión monetaria real (Barba y De Vivo 2013). La necesidad de un ajuste simétrico de los países deudores y los acreedores es útil en cualquier sistema monetario internacional, pero en el caso de una moneda única es imprescindible (Fitoussi 2013). En las uniones monetarias que funcionan realmente, los países excedentarios aceptan los desequilibrios reales del sector exterior, los cuales se hacen sostenibles con transferencias financieras o con la deuda pública. Si no, la unión monetaria no es posible (Barba y De Vivo 2013). Sin embargo, la Unión Europea parece que hoy va en dirección contraria, lo cual es una amenaza para la construcción europea ya que puede favorecer, justamente, la desintegración.

Por otra parte, algunas causas subyacentes de la crisis se originaron en los años ochenta del siglo pasado, cuando, a partir de las políticas que iniciaron la Primera Ministra Thatcher en el Reino Unido y el Presidente Reagan en los EE.UU., que más tarde tuvieron muchos e importantes imitadores, comenzaron las crecientes desigualdades en la distribución de la renta y la riqueza en los países desarrollados, que han ido creciendo hasta nuestros días. Esto provoca el progresivo empobrecimiento de la inmensa mayoría de la población, especialmente las personas con ingresos bajos y medios, y pone en tela de juicio la existencia misma de las clases medias (Sylos Labini 2003; Fitoussi y Saraceno 2010; Corsi y Guarini 2010; Krueger 2012; Stockhammer 2012).

Una primera consecuencia es la creciente incapacidad de las economías desarrolladas de generar suficiente demanda de los consumidores para satisfacer las necesidades de la economía. Al mismo tiempo, tanto la clase media como la clase media-baja han de endeudarse más y más (aprovechando la desregulación del sistema financiero y la política de bajos tipos de interés) para tratar de mantener sus niveles de renta, riqueza y consumo (Rajan 2010; Trekk 2012). Este endeudamiento explosivo alienta tanto la burbuja financiera como la inmobiliaria hasta que la deuda privada se vuelve demasiado grande, se frena el crédito, las burbujas estallan y la crisis llega a las instituciones financieras, que también están implicadas y muy endeudadas. Por último, se produce un impacto en la economía real que entra en un proceso de recesión, disminución de la actividad económica y aumento del desempleo. Estamos en una situación en la que la explosión de las burbujas inmobiliaria y financiera ha significado que el sector privado (hogares, empresas e instituciones financieras) ha iniciado un proceso de desapalancamiento, necesariamente lento y costoso, lo que provoca, a su vez una caída de la demanda agregada y una espiral deflacionista.

En definitiva, la crisis del euro se puede ver como el episodio más reciente de la crisis del "capitalismo de los gestores del dinero", según Minsky (Wray 2009), o del "capitalismo dominado por las finanzas" (Hein 2012). Este se caracteriza en primer lugar por el peso creciente y excesivo de la economía financiera

respecto a las actividades productivas; pero se distingue también tanto por una creciente desigualdad de la distribución de la renta como por los aumentos de los desequilibrios en las balanzas por cuenta corriente.

En 1963 James Tobin (Tobin 1963) ya nos dijo que el déficit público es el resultado, no la causa de la crisis económica. Más tarde, Wynne Godley y sus seguidores (Godley y Izurieta 2004) nos dijeron que el déficit público sólo puede ser controlado si es posible controlar el ahorro neto del sector privado y el equilibrio del sector exterior. Pero los dos últimos no se pueden controlar directamente por el sector público, y menos aún en una situación de unión monetaria. En consecuencia, el déficit público no puede ser controlado directamente por el sector público y, por tanto, normas como la del Tratado de Maastricht, que pone el límite máximo de déficit público en un máximo del 3% del PIB son, por supuesto, imposibles de cumplir o requerirían una política deflacionista para toda la economía mundial.

El mismo Wynne Godley y Marc Lavoie (Godley y Lavoie 2007) han demostrado que las características endógenas de la zona euro daría lugar a déficits crecientes, tanto en el sector exterior como en el sector público, en los países periféricos, y al mismo tiempo a unos excedentes simétricos en los países centrales, particularmente Alemania. Esta situación sólo sería sostenible si el Banco Central Europeo estaba dispuesto a acumular títulos de deuda de los países periféricos a un tipo de interés bajo y si los mercados financieros aceptaran el aumento de los ratios del déficit público y de la deuda pública respecto al PIB de estos países. Pero esas dos cosas son imposibles indefinidamente. Por lo tanto, los países periféricos se ven obligados a hacer recortes presupuestarios y políticas deflacionistas ("devaluación interna"), lo que resulta en una disminución del PIB y un aumento del desempleo.

No parece que se considere la alternativa de una coordinación a nivel internacional de las políticas económicas para conseguir: 1) lograr, al mismo tiempo, uas tasas de interés más bajas y unas tasas de crecimiento más altas, y 2) lograr simultáneamente los objetivos de unas políticas fiscales expansivas, es decir el crecimiento del PIB y la reducción del desempleo (Pasinetti 2000).

¿CUÁLES SON LAS CONDICIONES PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL EURO?

Durante años, en la Unión Europea y en la zona euro, en particular, había una simetría entre el exceso de ahorro (superávit comercial) en Alemania y otros países del centro y la falta de ahorro (déficit comercial) de los países periféricos. El exceso de ahorro de los países centrales financiaba la falta de ahorro en los países periféricos. Esta situación se mantuvo, mientras los países periféricos tuvieron un importante crecimiento, impulsado por las burbujas financieras e inmobiliarias, pero cuando en estos países se inició la crisis dejaron de ser atractivos para los países centrales de la zona euro,.

Antes y durante la crisis, Alemania puso algunas condiciones para la continuación de la financiación de los países periféricos. Por un lado, quería tener el derecho de veto para las transferencias fiscales dentro de la zona del euro. Además, quería que los países europeos estableciesen la regla de equilibrio presupuestario en sus constituciones. Por último, a través de la Comisión Europea y del Fondo Monetario Internacional ha impuesto unas políticas de austeridad, muy duras y rígidas, en los países periféricos. Esto es lo que se ha denominado el Pacto Fiscal o el "Fiscal Compact".

En esta situación, es posible considerar diferentes escenarios en la UE y en particular en la zona del euro. El primero es que algunos de los países periféricos pueden llegar a ser incapaces de pagar su deuda pública. El segundo es que algunos de los países periféricos podrían decidir salir de la zona euro, lo que sería una crisis, quizás irreversible, en el proceso de integración europea. El tercer escenario es un cambio en las características de fondo, la estructura y el funcionamiento de la zona euro. Esto requiere que haya una verdadera unión política y un gobierno europeo (Godley 1992; Kelton y Wray 2009; Auerback 2011; De Grauwe 2011a; De Grauwe 2011b; Papadimitriou y Wray 2011a). Una cuarta alternativa son algunas posibles acciones parciales para la transferencia de parte de las deudas estatales en eurobonos emitidos por el Banco Central Europeo, junto con: 1) un programa de recuperación económica con fondos del Banco

Europeo de Inversiones (BEI) y 2) la recapitalización y la financiación de los activos tóxicos de los bancos para garantizar la liquidez por parte del Banco Central Europeo, que debe tomar en serio el papel de prestamista de última instancia (De Grauwe 2011b, 2011c, 2013a).

Las políticas de austeridad llevan a la recesión económica. La incapacidad de los países del euro de devaluar su moneda propia, dado que ya no la tienen, no parece que pueda ser sustituida de manera fácil ni eficaz por la llamada "devaluación interna", basada en el recorte de los costes salariales y la austeridad presupuestaria (Hannsgen y Papadimitriou 2012). Es más, hay quien sostiene que las políticas de la zona euro para responder a la crisis no sólo tienen un impacto deflacionista, sino que están agravando uno de los pecados originales del euro: su asimetría.

Más en concreto, el euro ha dado lugar a una destrucción de tejido industrial privado en países como Francia, Italia y España, entre otros, al contrario que en Alemania, como consecuencia de haber querido mantener un tipo de cambio fijo -el euro- entre países con diferencias notables en el crecimiento de la productividad y en los sistemas sociales y políticos respectivos (Gave 2013). Las causas de ello son: 1) la heterogeneidad de las estructuras productivas, con un posicionamiento de estos países en una situación poco adelantada respecto de Alemania y los países centrales, desde el punto de vista de la innovación; 2) el hecho que, debido a este mal posicionamiento, se produzca una fuerte competencia de los países emergentes con costes bajos; y 3) el hecho de que estos países ya no puedan utilizar el instrumento del tipo de cambio y el euro se aprecie en términos reales respecto del dólar desde 2002 (Artus 2011; Dor 2013). A partir de la crisis, la situación empeora más sobre todo por la emigración de la fuerza de trabajo y en especial, de jóvenes graduados de estos países (Artus 2013). Por otra parte, en este período se ha producido una creciente integración de la capacidad productiva de los países de la Europa del Este, la mayoría ya integrados en la Unión Europea, al sistema productivo alemán, mientras que, al mismo tiempo, se iba produciendo una pérdida acumulativa de competitividad industrial en los países de la periferia de la zona euro (Blankenburg et al. 2013).

Además, en los países periféricos se ha producido (y se está produciendo) una masiva política redistributiva, en nombre de Europa y de la competitividad, en contra de los asalariados y contribuyentes y a favor de los que reciben beneficios y los acreedores. Mientras tanto, los países del norte han financiado la demanda de su propia sobreproducción industrial a partir de la inversión de sus capitales en los países periféricos. Y con ello han conseguido unos beneficios industriales así como también beneficios financieros.

La imposición de reglas fiscales rígidas y pro-cíclicas -Tratado de Maastricht (1992), Pacto de estabilidad y crecimiento (1997), Fiscal Compact (2012), con una clara cesión de soberanía- y, por tanto, de disminución del gasto público hace que, en un momento de crisis, la única demanda / gasto autónomo sean las exportaciones. Como con el euro no es posible la devaluación de la moneda, sólo nos queda la devaluación interna para intentar aumentar las exportaciones, y esto implica recortes salariales. Es lo que hizo la "reforma Hartz" en Alemania, con la que, aumentando la flexibilización, la precarización, los contratos atípicos y los "minijobs" (sumando la mano de obra mal pagada del Este), hace un verdadero dumping social a sus competidores.

De hecho, para cooperar con el resto de Europa, Alemania debería comportarse de manera contraria a como lo hace ahora. Debería reorientar su modelo de crecimiento basándolo en la demanda interna (consumo e inversión) y dando oxígeno, por medio de importaciones, a las economías de los países periféricos. Esto requeriría aumentar los salarios reales y poner fin a su política mercantilista. Algo que, por ahora, parece prácticamente imposible. Pero Alemania se encuentra hoy ante la imposibilidad de conseguir simultáneamente los tres objetivos a los que aspira: excedentes continuados de la balanza por cuenta corriente, una unión monetaria que no necesite transferencias ni rescates (principalmente por parte de Alemania), y un banco central totalmente independiente que no tenga que actuar facilitando liquidez o emitiendo eurobonos (Bibow 2012).

Todos los países que han sufrido la crisis han recibido importantes entradas de capital exterior para financiar sus déficits persistentes de la balanza por cuenta corriente, con la correspondiente acumulación de deuda externa. Por tanto, la política económica debería buscar el equilibrio de las cuentas exteriores (*External compact*) en lugar del equilibrio de las cuentas públicas (*Fiscal compact*). En definitiva, habría que atacar las causas, no las consecuencias. Esto implicaría, desde el punto de vista de la demanda, sustituir el modelo de desarrollo mercantilista basado en la demanda externa por un modelo de desarrollo basado en la demanda interna. Y, por tanto, supondría que los estados pudieran: tener la plena disponibilidad de la política fiscal; reapropiarse de la política monetaria, financiando los déficits con su propia moneda soberana; reapropiarse del instrumento de la política del tipo de cambio; establecer más controles de los movimientos de capital, y aumentar los salarios reales para disminuir las desigualdades en la distribución de la renta y, al mismo tiempo, hacer crecer la demanda de consumo (Tilford 2012).

¿LOS ESTADOS UNIDOS DE EUROPA SON UNA QUIMERA?

¿Por qué los EE.UU. funcionan bien con una sola moneda, el dólar, mientras que en Europa el euro tiene tantos problemas para funcionar correctamente? Se han enumerado tres elementos básicos: la existencia de un mercado de trabajo único que proporciona una gran movilidad a los trabajadores estadounidenses; la existencia de un Tesoro Federal y una política fiscal federal con un presupuesto que representa cerca del 25% del PIB (en la UE representa solamente el 1%); y el hecho de que los estados de EE.UU. se han impuesto voluntariamente, desde hace mucho tiempo, la regla del presupuesto equilibrado.

Un tema importante es las grandes diferencias existentes entre los países de Europa del Norte y del Sur de Europa. Los países del Norte son en general bastante competitivos, tienen unas empresas innovadoras, una mano de obra cualificada, son transparentes y tienen poca corrupción, y valoran el esfuerzo, el trabajo, los logros, las habilidades, etc., de las personas. Por el contrario, los países del Sur tienden a ser menos competitivos, menos innovadores, tienen una mano de obra menos cualificada, tienen más corrupción y menos transparencia y el amiguismo y el nepotismo son demasiado importantes, y todo ello con un alto grado de participación e implicación social. Hay grandes diferencias históricas y culturales, que con el paso del tiempo no han disminuido en absoluto. Todo esto hace muy difícil la existencia de una Europa unida.

La Unión Europea hizo varios informes en los años setenta del siglo pasado -Werner en 1970, Mac Dougall en 1977, Jenkins en 1977, Marjolin en 1979- en los que la moneda única se veía ligada a la necesidad de hacer importantes transferencias fiscales entre países, a una centralización monetaria y fiscal considerable y una balanza de pagos común, de tal manera que sólo cuando se hubieran producido estas condiciones se podría plantear la retirada de los controles de capitales, es decir, la desregulación de la circulación de capitales. Pero, el informe Delors de 1989 y el Tratado de Maastricht de 1992 rompieron con esta tradición proponiendo la desregulación de los movimientos de capital, la creación del Banco Central Europeo y la restricción de las políticas nacionales, en lugar de avanzar en la definición y formación de una política económica conjunta de los diferentes países (Pivetti 2013).

Así pues, quien definió e implantó la Unión Económica y Monetaria, el euro y el Banco Central Europeo fueron los estados y, en parte, la Comisión Europea con una participación simbólica del Parlamento Europeo (y, por tanto, de la ciudadanía europea). Con esta decisión se ponía a los países de la Unión Europea en manos del Banco Central Europeo y del sistema financiero privado. El euro nos tenía que llevar a la unión política europea, y lo que ha sucedido, en cambio, es que nos ha llevado a la dependencia de los estados respecto del Banco Central Europeo y los mercados financieros privados. En lugar de haber alcanzado más democracia, ahora tenemos más dependencia respecto del Banco Central Europeo y de los mercados financieros privados, que no han sido elegidos democráticamente (Scharpf 2001); tenemos más dependencia de los que mandan en el marco del capitalismo de los gestores del dinero del que nos hablaba

Hyman Minsky (Wray 2009).

La construcción de una unión política y económica, de unos Estados Unidos de Europa, debería significar la extensión de la democracia a unos espacios más amplios. En cambio, la Unión Europea ha ido vaciando poco a poco las soberanías nacionales sin invertir lo suficiente en la construcción de una soberanía europea. La Unión Europea, hoy, decepciona porque trata un problema político -constitucional- como si sólo fuera un problema económico y, además, retrasa la solución para evitar el riesgo de la desintegración. Como dice Fitoussi (2013, pp. 196) "no hay duda de que existe una Unión Europea, pero es hija de la economía y huérfana de la política" (traducción nuestra).

¿HEMOS LLEGADO YA AL OCASO DEL EURO?

Las políticas de austeridad, en una situación de deuda pública importante, conducen a una redistribución de la renta desde los contribuyentes a los acreedores. Teniendo en cuenta que los países periféricos tienen importantes déficits externos y una deuda pública importante en manos del sector público, en su mayoría de otros países, el problema real de la zona euro es la falta de mecanismos adecuados para hacer frente a los desequilibrios comerciales de la zona. Esta situación lleva a estos países a una larga recesión y estancamiento, lo que podría conducir a un fracaso del euro (Zezza 2012).

Algunos autores han señalado que existe una austeridad excesiva en la zona euro y que fue causada por el comportamiento de los mercados financieros (De Grauwe y Ji 2013a). En primer lugar, desde el comienzo de la crisis de la deuda, los mercados financieros están dirigidos por el miedo y el pánico que han condicionado la evolución de las primas de riesgo, y estos sentimientos se han trasladado a las autoridades europeas (y de muchos países de la zona del euro). En segundo lugar, estos sentimientos de miedo y pánico han impuesto políticas de austeridad excesivas y demasiado rápidas, lo que ha causado grandes recesiones, que no pueden garantizar la devolución de la deuda y la sostenibilidad de las finanzas públicas, y que están produciendo grandes sufrimientos, sobre todo en los países periféricos. Y, en tercer lugar, la resistencia de los países del norte de la zona euro a estimular sus economías no puede permitir la superación de las tendencias deflacionistas y conduce a una "double-dip recession". Todo esto implica riesgos significativos para la continuidad y la sostenibilidad del euro y de la zona euro (De Grauwe y Ji 2013b).

Los expertos hablan cada vez más, incluso desde la ortodoxia económica, del error que llevó a la implantación del euro, y de las posibilidades de que el euro podría dejar de existir o que algunos países, especialmente los de la periferia, podrían dejar de formar parte del mismo. Así, han opinado recientemente, con distintos razonamientos y grados de intensidad, entre otros, el profesor Jordi Gali (Galí 2012), Martin Wolf (Wolf 2012), Matthew Lynn (Lynn 2012), Patrick Artus (Artus y Castillo 2012), o un informe del Bank of America Merrill Lynch (Woo y Vamvadikis 2012). El debate sobre la posibilidad que el euro deje de existir ha sido casi invisible en España aunque existen aportaciones como las de Gutiérrez y otros 2012, Riera 2012, Mateo y Montero 2012, Martín Seco, 2013, Soy 2013. Hay que decir, sin embargo, que el posible colapso del euro o la salida de un país de la zona euro producen temor, al igual que las cosas que son desconocidas normalmente producen miedo. No hay duda de que si se llegase a una de estas situaciones, ello significaría ciertos costos pero también tendría algunas ventajas. Y, en muchos casos, las objeciones a una salida (o colapso) del euro son mucho más emocionales que racionales, y desde luego casi siempre son el resultado de una ideología conservadora y conformista.

Algunos economistas han hablado abiertamente sobre la posibilidad, o incluso la conveniencia de abandonar el euro, como Bagnai 2012, Boottle 2012, Sapir 2011 y Tepper 2012, y se han ofrecido diversos argumentos que explican por qué la salida de la euro no debe significar un desastre o un problema insoluble. En primer lugar, la mayoría de los países periféricos con problemas de deuda pública tienen un superávit público primario, es decir, el déficit público y la deuda pública se derivan principalmente de los

pagos de intereses. En segundo lugar, fuera del euro los países podrían recuperar la soberanía monetaria, lo que pondría fin a la amenaza de una quiebra y permitiría tener tipos de interés más bajos. En tercer lugar, esta situación permitiría volver a introducir la obligación a los bancos de comprar deuda del país. En cuarto lugar, se ha demostrado históricamente que es posible salir de una unión monetaria sin causar una catástrofe: en los últimos cien años sesenta y nueve países lo han hecho. Y, por último, nos permitiría recuperar un poderoso instrumento de política económica como la flexibilidad de los tipos de cambio de divisas.

Por lo tanto, ¿cuál podría ser la agenda para la salida de un país de la zona euro? En primer lugar, se debería retirar la moneda euro, para restablecer una moneda soberana y propia y recuperar la política de tipo de cambio como instrumento de política económica. En segundo lugar, habría que restaurar el principio de que el banco central es un instrumento del Tesoro y al mismo tiempo recuperar el control de la política fiscal, que debería ser de naturaleza anticíclica y no pro-cíclica. Por último, se debería adoptar una política coordinada y simétrica del tipo de cambio entre los países para ser capaces de combatir los posibles desequilibrios persistentes de la balanza de pagos, tanto en casos de déficit como de superávit. Como dijo Meade, (Meade, 1957) la compatibilidad entre el libre comercio y el pleno empleo sólo se puede garantizar si todos los miembros de una zona de libre comercio tiene su propia balanza de pagos, en el medio y largo plazo, equilibrada con respecto al resto del mundo. En pocas palabras, necesitamos una política de "External Compact" en lugar de una política de "Fiscal Compact".

ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

Se ha señalado que la adhesión de la Unión Europea al que se ha llamado "consenso de Washington" -estabilidad macroeconómica básicamente financiera; reformas estructurales basadas en la desregulación de todos los mercados; diferenciación entre el corto plazo, donde puede haber algunos desequilibrios, y el largo plazo, donde se llega a la posición "natural" de equilibrio-, desde el Tratado de Maastricht (1992) hasta el "Fiscal Compact" (2012), favorece los objetivos intermedios en detrimento de los objetivos últimos del crecimiento y el pleno empleo. La consecuencia ha sido un crecimiento relativamente pobre de la economía europea en las últimas dos décadas y una profundización de la crisis de la zona euro, dado que se ha hecho un énfasis injustificado en las políticas de austeridad y en la desregulación de todos los mercados (Fitoussi y Saraceno 2013). Desde este punto de vista, las políticas de austeridad de estos últimos cinco años se han de entender como la continuidad de toda la experiencia de la Unión Económica y Monetaria (Pivetti 2013).

La dinámica endógena de expansiones y recesiones, que es propia del capitalismo, continúa dándose en los países de la zona euro. Y con la Unión Económica y Monetaria probablemente se ha exacerbado (De Grauwe 2013c). Sin embargo, se ha producido una mejora en el ciclo económico de la zona euro como resultado del anuncio por parte del Banco Central Europeo, en septiembre de 2012, del programa *Outright Monetary Transactions* (OMT), que ha inyectado liquidez al sistema y ha permitido disminuir los tipos de interés de los bonos a largo plazo de los países periféricos que tenían problemas (De Grauwe y Ji 2013c).

Con todo, las variables económicas fundamentales, como la relación entre la deuda pública y el PIB o la cantidad de deuda externa, no han mejorado porque si bien el programa OMT ha sido muy importante para mejorar la situación, no es suficiente para garantizar la supervivencia de la unión monetaria. Para garantizarla, se necesitan también otras cosas: una agrupación parcial de la deuda pública de los diferentes países; una mayor simetría de las políticas macroeconómicas; una unión fiscal significativa (más a largo plazo); y una unificación política con legitimidad democrática (De Grauwe 2013c).

La austeridad fiscal, pues, que se fija en los síntomas (desequilibrios fiscales) y no en las causas (desequilibrios exteriores), empeora las cosas, impide la recuperación y disminuye las perspectivas de crecimiento. Esta austeridad generalizada es una mala noticia para la economía y la democracia europeas.

La manera como ha sido impuesta tendrá consecuencias en el futuro de la integración europea.

Las políticas de austeridad no parece que hayan aumentado la capacidad de los países deudores para continuar pagando su deuda. De hecho, se establece una correlación positiva entre la intensidad de los programas de austeridad y el aumento de los ratios de deuda del gobierno; a su vez, cuanto más intenso es el programa de austeridad mayor es la disminución que se produce en el PIB; finalmente, cuanto mayor es la disminución del PIB causada por los programas de austeridad menos capaz es el gobierno de mejorar el déficit presupuestario -para mejorar un 1% el déficit presupuestario se produce una disminución del 2,8% del PIB de media (De Grauwe y Ji 2013c)-. Y se produce, también, una disminución importante y continuada en el empleo (Papadimitriou et al. 2013).

Ahora bien, si todos los países intentan desendeudarse a la vez, o sea, si tratan de ahorrar más al mismo tiempo, todos deberán procurar tener superávit exterior por cuenta corriente simultáneamente. Pero esto es imposible o muy difícil y, por tanto, deberán aumentar sus esfuerzos de austeridad con las consecuencias que se acaban de describir. De hecho, esta es la política que está aplicando la Comisión Europea en la actualidad, y que supone defender los intereses de los países acreedores pero no de la zona euro en su conjunto.

Los niveles de deuda se hacen insostenibles en los países deudores/periféricos. De hecho, De Grauwe y Ji (2013c) han calculado que estos países -Grecia, Irlanda, Portugal, España e Italia- necesitarían de 12 a 22 años en condiciones óptimas, y de 25 a 50 años en condiciones menos favorables, para poder devolver sus deudas. La gran pregunta es: ¿pueden estos países -desde el punto de vista social y político- mantener durante tanto tiempo estos programas de austeridad para disminuir lentamente y dolorosamente sus niveles de deuda? La respuesta es obviamente no (Brancaccio y Realondo 2013).

Ante la ineficacia y los costes de las políticas de austeridad, no parece haber muchas más opciones que la de unas políticas fiscales y presupuestarias más simétricas, con estímulos fiscales desde los países acreedores/centrales, lo que reduciría los costes que los países deudores/periféricos tienen que pagar para mejorar sus equilibrios financieros y presupuestarios. En caso contrario, el deterioro de la situación podría acabar afectando a los países del centro de Europa, que deberían acabar aceptando una reestructuración de la deuda de los países de la periferia europea. En todo caso, como en la economía mundial, también en la zona euro parece que la crisis no ha terminado y que todavía puede durar varios años (Pivetti 2013).

Por lo tanto, y concluyendo, las políticas de austeridad impuestas en los países de la zona euro, especialmente en los periféricos/deudores, les hace muy difícil salir de la crisis, y sobre todo superar la crisis del euro y la zona euro, y son una idea peligrosa (Blyth 2013). Creo que es difícil explicarlo mejor que De Grauwe 2013b: "La zona euro está en las redes de una crisis existencial que lenta pero inexorablemente está destruyendo sus cimientos. La única manera de poner fin a estos problemas existenciales y de asumir el control es convencer a los mercados financieros de que la zona euro está aquí para quedarse. [...] Una señal a los mercados de que los países miembros [...] son serios acerca de su intención de permanecer juntos. Sin esta señal, los mercados no van a tranquilizarse, haciendo el final del euro inevitable".

Lo que parece claro es que la zona euro no podrá sobrevivir sin reformas fundamentales y, ante la actual inestabilidad interna, si no es posible una mayor integración no quedará otra salida que alguna forma de ruptura de la misma. Teniendo en cuenta que la actual vía de integración, muy gradual y limitada, está produciendo consecuencias devastadoras en los países periféricos, es sorprendente que no se compare la continuidad de este camino con las posibles consecuencias económicas de algún tipo de ruptura de la zona euro. Parece increíble que una de las decisiones más importantes para los países de la zona euro -si se permanece o no en la Unión Económica y Monetaria- se pueda tomar sin realizar un profundo y completo análisis coste-beneficio de las diferentes opciones (Nordvig 2013).

Así pues, ¿cuáles son las alternativas que la zona euro tiene ante sí en estos momentos? En primer lugar, continuar con la situación actual de políticas de austeridad (o de devaluación interna). Pero, como se ha visto no parece que esta alternativa tenga muchas posibilidades de éxito en los países de la periferia, y puede acabar afectando negativamente a los países del centro. Además, los riesgos sociales y políticos que conlleva (en forma de crecimiento de la extrema derecha, de movimientos radicales racistas y xenófobos, etc.) parecen cada vez más evidentes. Es, pues, una alternativa cada vez más arriesgada.

En segundo lugar, y para irnos al otro extremo, crear una unión política -los Estados Unidos de Europa- radicalmente democrática, que supondría también la unión fiscal y presupuestaria. Evidentemente, esta es una solución imposible a corto plazo y muy difícil de alcanzar a largo plazo dadas las grandes diferencias actualmente existentes -culturales, sociales, políticas, económicas e institucionales- entre los diferentes países de la Unión Europea.

En tercer lugar, crear una unión política de carácter tecnocrático, impuesta y tutelada por la Unión Europea y muy especialmente por Alemania. Esto es lo que se está intentando hacer, como mínimo desde el Tratado de Maastricht, con la creación del Banco Central Europeo y hasta llegar al *Fiscal Compact* de 2012. Su talón de Aquiles es, obviamente, su déficit democrático y la falta de legitimidad ante la ciudadanía europea. Además, esta especie de "federalismo" monetario y "confederalismo" presupuestario que caracteriza la zona euro es inestable y puede acabar estallando. Por ello, la desintegración se considera cada vez más como una posibilidad real.

Un cuarto escenario es que uno o más países, al no poder resistir más la primera alternativa y no encontrarse cómodos con la tercera, opten por la salida individual y aislada de la zona euro. Esto, como es lógico, supondría muchos problemas, tanto para el país en cuestión como para el resto de países de la zona euro y de la Unión Europea, pero habría que afrontarlos y buscar una solución, huyendo de tremendismos y de miedos irracionales. Ha habido muchas uniones monetarias a lo largo de la historia, y en un momento dado se han acabado y siempre se han encontrado soluciones. En todo caso, parece que un acuerdo general entre los países de la Unión Monetaria Europea sería una alternativa mucho más deseable que la salida individual y aislada de un país.

En quinto lugar, la coexistencia de dos euros, uno fuerte -el de los países acreedores/centrales- y uno más débil -el de los países deudores/periféricos-, es una situación que también haría imprescindible la solidaridad de los países acreedores con los países deudores. Esta es una alternativa de la que cada vez se habla más: no hace mucho la proponía en una entrevista el ex comisario europeo Bolkenstein (2013), y por otra parte, es también la que proponen un grupo de economistas, entre los que se encuentra Bolkenstein, en el *European Solidarity Manifesto* (2013; véase también Kawalec y Pytlarczyk 2013).

BIBLIOGRAFÍA

Artus, Patrick (2011): "Taux de change de l'euro et désindustrialisation", *Flash Economie. Recherche Économique. Natixis*, nº 302.

Artus, Patrick (2013): "The paradox of the eurozone crisis: It has not led to a correction of heterogeneity through an adjustment of costs; it has intensified heterogeneity through a relocation of production activity", *Flash Economics. Economic Research. Natixis*, nº 472,.

Artus, Patrick et Castillo, Jesús (2012): "Le calcul de l'Espagne", *Flash Economie. Recherche Economique. Natixis*, nº 500.

Auerback, Marshall (2011): "A United States of Europe or Full Exit from the Euro?", *International Journal of Political Economy*, vol. 39, nº 4, Winter, pp. 87-102.

Bagnai, Alberto (2012): *Il tramonto dell'euro. Come e perché la fine de la moneta unica salverebbe democrazia e benessere in Europa*, Reggio Emilia: Imprimatur editore.

Barba, Aldo and De Vivo, Giancarlo (2013): "Flawed currency areas and viable currency areas: external imbalances and public finance in the time of the euro", *Contributions to Political Economy*, 32, pp. 73-95.

Bibow, Jörg (2012): "The Euro Debt Crisis and Germany's Euro Trilemma", *Working Paper*, Levy Economics Institute of Bard College, nº 721.

Blankenburg, Stephanie; King, Lawrence; Konzelmann, Sue; Wilkinson, Frank (2013): "Prospects for the eurozone", *Cambridge Journal of Economics*, 37, pp. 466-477.

Blyth, Mark, (2013): *Austerity. The History of a Dangerous Idea*, New York: Oxford University Press.

Bolkestein, Frits (2013): "Bolkestein: i paesi tripla-A introducano una valuta parallela", *Voci dalla Germania*, Martedì, 8 ottobre (<http://volidallagermania.blogspot.com.es/2013/10/bolkestein-i-paesi-tripla-introducano.html>).

Bootle, Roger (2012): "Leaving the euro: A practical guide", *Capital Economics*, London.

Brancaccio, Emiliano and Realfonzo, Riccardo., (promotores) (2013): "The economists' warning", *Financial Times*, September 23.

Bricall, Josep M. (2013): "Los problemas de la moneda común europea" en Bricall, Josep M. (2013): *Cinco ensayos sobre la crisis y sus consecuencias para el estado del bienestar*, Barcelona: RBA, pp. 157-207.

Chen, Ruo et al. (2012): "External Imbalances in the Euro Area", *IMF Working Paper*, WP/12/236, September.

Corsi, Marcella e Guarini, Giulio (2010): "Le cause reali delle crisi finanziarie: l'approccio di Paolo Sylos Labini", *Studi e Note di Economia*, Anno XV, nº 3, pp 389-412.

De Grauwe, Paul (2011a): "The Governance of a Fragile Eurozone", *CEPS Working Documents*, nº 346, May.

De Grauwe, Paul (2011b): "Managing a Fragile Eurozone", *CESifo Forum* 2, pp.40-45.

De Grauwe, Paul (2011c): "The European Central Bank: Lender of Last Resort in the Government Bond Markets", *CESifo Working Paper*, nº 3569, September.

De Grauwe, Paul (2011d): "European Monetary Union", in Eds. Durlauf, S. N. and Blume, L. E.: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Online Edition:, Palgrave Macmillan, 05 October.

De Grauwe, Paul (2013a): "Design Failures in the Eurozone: Can they be fixed?", *LEQS Paper* Nº 57, The London School of Economics and Political Science, February.

De Grauwe, Paul (2013b): "Pool debt, or face dangerous upheavals across Europe", *Friends of Europe*, March.

De Grauwe, Paul (2013c): "Design Failures, in the Eurozone –can they be fixed?", *European Economy, Economic Papers*, 491, April, European Commission,

De Grauwe, Paul and Ji, Yuemei., (2013a): "More evidence that financial markets imposed excessive austerity in the eurozone", *CEPS Commentary*, February 5th.

De Grauwe, Paul and Ji, Yuemei (2013b): "Panic-driven austerity in the Eurozone and its implications" *Voxeu*, February 21st.

De Grauwe, Paul and Ji, Yuemei (2013c): "The Legacy of Austerity in the Eurozone", *CEPS Commentary*, 4 October.

Dor, Eric (2013): "The launch of the euro brought about an impressive decrease of manufacturing in France and huge losses of market shares" *IESEG Working Papers Series*, ECO-07, June.

Dornbusch, Roger (1996): "Euro Fantasies: Common Currency as Panacea", *Foreign Affairs*, Vol. 75, nº 5, pp 110-124, September-October.

European Solidarity Manifesto (2013): "European Solidarity in the face of the eurozone crisis: Controlled Segmentation of the Eurozone in order to Preserve the Most Valuable Achievements of European Integration", *European Solidarity Manifesto*, Brussels, 24th January (<http://european-solidarity.eu/esm.php>).

Feldstein, Martin (1997): "EMU and International Conflict", *Foreign Affairs*, vol. 76, nº 6, pp 60-73, November-December.

Fitoussi, Jean-Paul (2013): *Le théorème du lampadaire*, Paris: Éditions les Liens Qui Libèrent.

Fitoussi, Jean-Paul., Saraceno, Francesco (2010): "Inequality and Macroeconomic Performance", *OFCE/POLHIA* Nº 2010-13, July.

Fitoussi, Jean-Paul and Saraceno, Francesco (2013): "European economic governance: the Berlin-Washington consensus", *Cambridge Journal of Economics*, 37, pp. 479-496.

Frenkel, Roberto and Rapetti, Martin (2009): "A developing Country View of the Current Global Crisis: What Should Not Be Forgotten And What Should Be Done", *Cambridge Journal of Economics*, 33 (4), pp. 685-702.

Galí, Jordi (2012): "Entrevista" por Trillas, Ariadna, *Diari ARA*, 2 de juliol (http://www.ara.cat/economia/Jordi_Gali-CREI-crisi-euro-UE-Grecia-Keynes-sistema_financer_0_710929121.html).

Gave, Charles (2013): "Europe: The Last Great Potemkin Village Where "The Rich Get Richer", And Poor Get Poorer", *GKRResearch, Zero Hedge*, February 10th.

Godley, Wynne (1992): "Maastricht and All That", *London Review of Books*, Vol 14, Nº 19, October, pp.3-4.

Godley, Wynne and Izurieta, Alex (2004): "Balances, Imbalances and Fiscal Targets. A New Cambridge View", *CERF and UNDP*.

Godley Wynne.and Lavoie Marc (2007): "A Simple Model of Three Economies with Two Currencies: The Eurozone and the USA", *Cambridge Journal of Economics*, 31, pp. 1-23.

Gutiérrez, Eduardo, Ayala, Iván H., Albarracín, Daniel, Montes, Pedro: (2012): *Qué hacemos con el euro*, Madrid, Akal.

Hannsgen, Greg and Papadimitriou, Dimitri B. (2012): "Fiscal Traps and Macro Policy After the Eurozone Crisis", *Public Policy Brief*, nº 127, Levy Economics Institute of Bard College.

Hein, Eckhard (2012): "Finance-dominated capitalism, re-distribution and the financial and economic crises: A European perspective", *Working Paper Institute for International Political Economy*, No. 14/2012, Berlin.

Jorung, Lars and Drea, Eoin (2009): "The Euro: It can't happen, It's a bad idea, It won't last. US Economists on the EMU, 1989-2002", *European Economy, Economic Papers*, nº 395, European Commission.

Kaldor, Nicholas (1971): "The Dynamics effects of the Common Market", *The New Statesman*, March 12th, reprinted in Kaldor Nicholas: *Further Essays On Applied Economics*, volume 6 of the *Collected Economic Essays series*, Chapter 12, pp 187-220.

Kawalec, Stephan and Pytlarczyk, Ernest (2013): "Controlled dismantlement of the Eurozone: A proposal

for a New European Monetary System and a new role for the European Central Bank", *National Bank of Poland, Working Paper* nº 155.

Kelton, Stephanie A. and Wray, L. Randall (2009): "Can Euroland Survive?", *Public Policy Brief*, nº 106, November, Levy Economics Institute of Bard College .

Kregel, Jan (2011): "Debtors' crisis or creditors' crisis? Who pays for the European sovereign and subprime mortgage losses", *Public Policy Brief*, nº 121, Levy Economics Institute of Bard College.

Krueger, Allan B. (2012): "The Rise and Consequences of Inequality in the United States", *Center for American Progress*, January 12.

Krugman, Paul (1998): "The euro: beware of what you wish for" in <http://web.mit.edu/krugman/www/euronote.html>.

Lavoie, Marc (2011): "The monetary and fiscal nexus of neo-chartalism: A friendly critical look", *Department of Economics, University of Ottawa*, October.

Lynn, Matthew (2012): "6 Reasons Spain will leave the euro first", *Market Watch. The Wall Street Journal*, May 30.

Mateo, Juan Pablo y Montero, Alberto (2012): *Las finanzas y la crisis del euro. Colapso de la eurozona*, Madrid: Editorial Popular.

Martín Seco, Juan Francisco (2013): *Contra el euro. Historia de una ratonera*, Barcelona: Península.

Meade, James E. (1957): "The Balance-of-Payments Problems of a European Free-Trade Area", *The Economic Journal*, 67, pp. 379-396.

Montes, Pedro (2001): *La historia inacabada del euro*, Madrid: Trotta.

Mundell, Robert (1961): "A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review*, 51, pp. 657-665.

Nordvig, Jens J. (2013): *The Fall of the Euro. Reinventing the Eurozone and the Future of Global Investing*, New York: MacGrawHill.

Papadimitriou, Dimitri B. and Wray, L. Randall (2011): "Euroland in Crisis as the Global Meltdown Picks Up Speed", *Working Paper* No. 693, October, Levy Economics Institute of Bard College.

Papadimitriou, Dimitri B. and Wray, L. Randall (2012): "Euroland's Original Sin", *Policy Note*, nº 8, Levy Economics Institute of Bard College.

Papadimitriou, Dimitri. B. et al.(2013): "The Greek Economic Crisis and the Experience of Austerity. A Strategic Analysis", *Strategic Analysis*, July, The Levy Economics Institute of Bard College.

Pasinetti, Luigi L. (2000): "Public Debt in the European Union Countries: Two ways of facing the problem" in Krishnakumar, Jaya and Ronchetti, Elvezio, edited by: *Panel Data Econometrics: future Directions. Papers in Honour of professor Pietro Balestra*, Amsterdam: Elsevier, pp. 317-327.

Pivetti, Massimo (2013): "On the gloomy European project: an introduction", *Contributions to Political Economy*, 32, pp. 1-10.

Rajan, Raghuram. G. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, New Jersey, Princeton University Press.

Riera, Miguel (2012): *¿Salir del euro?. Preguntas (y respuestas) más frecuentes*, El Viejo Topo.

Rodrik, Dani (2011): *The Globalisation Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, New York, W. W. Norton & Company.

Sapir, Jacques., (2011): "S'il faut sortir de l'Euro...", *Document de Travail, Cermi-Ehess*, 6 d'avril.

Scharpf, Fritz W. (2011): "Monetary Union, Fiscal Crisis and the Preemption of Democracy", *MPIfG Discussion Paper*, 11, Max-Planck-Institut Für Gesellschaftsforschung.

Soy, Antoni (2001): "La Unió Econòmica Europea i el euro", en Soy, Antoni (2001): *Economia Política i sobiranisme*, Barcelona: Editorial Mediterrània, pp. 137-167.

Soy Antoni (2013): *Sortir de l'euro per sortir de la crisi? Europa y Catalunya devant la crisi financera i la crisi de l'euro*, Barcelona: Viena Edicions.

Stockhammer, Engelbert (2012): "Rising Inequality as a Root Cause of the Present Crisis", *PERI Working Paper Series*, num. 282, April.

Sylos Labini, Piero (2003): "Le prospettive dell'economia mondiale", *Moneta e Credito*, nº 223, pp 267-295.

Tepper, Jonathan (2012): "A primer on the Euro breakup: default, exit and devaluation as the optimal solution", *Variant Perception*, Febraury.

Tilford, Simon (2012): "Economic Recovery Requires a Better Deal for Labour", *Centre for European Reform*, November.

Tobin, James (1963): "Deficit, Deficit, Who's Got the Deficit?," *The New Republic*, Vol. 148, Issue 3, pp 10.

Torrero, Antonio (1996): "El esfuerzo de convergencia nominal para el conjunto de la economía española", *Información Comercial Española*, núm. 756, agosto-septiembre, pp. 51-60. Incluido como "Consecuencias del esfuerzo de convergencia nominal para el conjunto de la economía española" en Colino, José y García, Javier (Directores) (1998): *España y Maastricht: ventajas e inconvenientes*, Madrid: Editorial Civitas, pp. 155-174.

Treec, Till van (2012): "Did inequality Cause the US Financial Crisis?", *Working Paper IMK*, nº 91, April.

Wolf, Martin (2012): "What was Spain supposed to have done?", *Martin Wolf's Exchange Blog, Financial Times*, June 25th.

Woo, David and Vamvakidis, Athanasios (2012): "Game Theory and Euro Breakup Risk Premium", *Bank of America Merrill Lynch*, July 10th.

Wray, Randall L. (2009): "The rise and fall of money manager capitalism: a Minskian approach", *Cambridge Journal of Economics*, 33, pp. 807-828.

Zeza, Gennaro (2012): "The impact of fiscal austerity in the Eurozone", *Review of Keynesian Economics*, Inaugural Issue, Autumn, pp. 37-54.

VEINTE AÑOS (1993-2013) DE "POLITICA HIDROLOGICA" EN ESPAÑA: EL SECUESTRO DE LA POLITICA PUBLICA

Federico Aguilera Klink¹

Departamento de Economía Aplicada

Universidad de La Laguna

Fecha de recepción: febrero de 2014

Fecha de aceptación de la versión final: mayo 2014

RESUMEN

La política hidrológica en España, en los últimos veinte años, no ha estado, fundamentalmente, orientada a definir y resolver adecuadamente los problemas hidrológicos. Al contrario, son las empresas constructoras y eléctricas las que han impuesto a los diferentes gobiernos cuáles eran los 'problemas' y cuáles eran las 'soluciones'. Los gobiernos han jugado el papel de hacer creer que gobernaban, lo que supone un secuestro de la noción de bien público, de los fondos públicos y de la democracia.

Palabras clave: *política hidrológica; secuestro de la democracia; empresas constructoras y eléctricas.*

ABSTRACT

In the last twenty years, hydrological policy in Spain was not mainly oriented to define and solve adequately hydrological problems. Instead construction and electric companies have imposed to different governments the 'problems' to be solved and 'solutions' to put in practice. Governments have played the role of making believe that they do really govern. That entails a public policy, a public funding and a democracy hijacking.

Key words: *hydrological policy; democracy hijacking; construction and electric corporations.*

¹ faguiler@ull.edu.es

"El Plan Hidrológico del Ebro ha sido un plan elaborado para poder comenzar la construcción de las grandes obras de regulación apetecidas por el poder hidroeléctrico, contentar las presiones de las constructoras y, a la vez, seguir manteniendo la oferta y el discurso político del trasvasismo reequilibrador, que es la idea en la que se acaban todos nuestros saberes". Javier Martínez Gil. La nueva cultura del agua en España. 1997

"En nuestro país existe lo que podríamos calificar, sin ambages, como una dictadura de las empresas constructoras, ya que son ellas las que inspiran la política del agua del actual Ministerio de Medio Ambiente (MIMAM), como antes hacían con el extinto MOPTMA". Carlos de Prada. La dictadura de las constructoras. Revista Ecosistemas, 1997

"La administración hidráulica española tiene una larga tradición en correr tupidos velos sobre los reiterados fracasos que se han construido y se siguen construyendo en toda la geografía nacional...la lista de proyectos ruinosos y de presupuestos millonarios dilapidados sería interminable...Los verdaderos ganadores del PHN están donde siempre han estado. Son los dos grandes agentes económicos que controlan tradicionalmente la política hidráulica en España: el grupo de las grandes constructoras y el de las eléctricas" Antonio Estevan. "El Plan Hidrológico Nacional: destapando la olla". Archipiélago, 2004.

"Lo más grave de los papeles de Bárcenas es que muestran cómo las grandes empresas de infraestructuras cooptaron los consejos de ministros para que hicieran las políticas que ellas diseñaban a través de la Comisión de Infraestructuras del PP". Santiago Pérez Navarro. Entrevista a Enrique Santiago. Rebellion.org (6/01/2014)

INTRODUCCIÓN

Trato de mostrar cómo en las dos últimas décadas, 1993-2013, lo que se califica como planificación hidrológica realizada en España por los diferentes gobiernos, ha consistido, fundamentalmente, en un secuestro de la política pública, desviando la atención sobre las causas reales de la escasez de agua, insistiendo en que ésta es sólo de carácter físico (llueve poco y de manera desigual), para poder seguir aplicando planes de construcción de obras hidráulicas (megaproyectos) innecesarias -cuya utilidad no se argumenta de manera mínimamente democrática, es decir, con debate público transparente y con argumentos de calidad- ya que no resuelven problemas hidrológicos y, habitualmente, benefician a las empresas constructoras y eléctricas (pero no sólo a ellas) que, de diferentes maneras, son las que deciden e imponen a los políticos las decisiones que estos tienen que aprobar.²

Así pues el juego consiste en que los partidos políticos que están en el gobierno cumplen con el papel de 'legitimar' y proporcionar excusas para la construcción de las obras públicas que deciden, habitualmente, las citadas empresas.³ Lo importante es que esta vinculación entre las empresas (corporaciones que incluyen también al sector financiero) y los políticos constituye una manera habitual de funcionar del capitalismo o, si se prefiere, de la mal llamada economía de mercado en los países mal llamados democráticos. Obviamente ni hay tanta democracia ni hay tanto mercado, ese es el punto clave, sino un secuestro y un saqueo de la política pública y de lo público por parte de las corporaciones con el beneplácito y la complicidad de los partidos políticos llamados democráticos.

² En este trabajo no se hace referencia a la calidad del agua. Para esta cuestión se puede consultar Aguilera (2011).

³ Este comportamiento no ocurre sólo con las obras hidráulicas sino que es la manera habitual de funcionar con el conjunto de las Obras Públicas y los megaproyectos, ya sea para construir carreteras, túneles, puertos, aeropuertos, líneas de AVE, auditorios, etc.

CAPITALISMO CORPORATIVO Y SECUESTRO DE LA DEMOCRACIA: LA NECESIDAD DE ROMPER LA CASTIDAD METODOLOGICA⁴

El funcionamiento "habitual" de la llamada 'economía capitalista de mercado' en los países llamados 'democráticos' consiste en que, habitualmente, los gobiernos, no el mercado, toman decisiones que favorecen, fundamentalmente, a los intereses de las grandes corporaciones en perjuicio del interés público. A esto luego se le califica de 'el funcionamiento de los mercados'. En otras palabras, los gobiernos están al servicio de estas corporaciones lo que se refleja, entre otros aspectos a) en la creación de un marco institucional que les va a beneficiar (exenciones y ayudas fiscales, marcos laborales con escasa protección salarial para el trabajador, normas ambientales que no protegen ni al medio ambiente ni a las personas,... etc.) b) en la insistencia en un lenguaje ficticio y confuso (el mercado, la competitividad, la eficiencia,... etc.), c) en la construcción de obras públicas costosas e innecesarias, financiadas con fondos públicos y, en definitiva, d) en un sometimiento de los intereses y bienes públicos al interés privado que, después de beneficiarse de todas las ayudas públicas mencionadas, insiste, irónicamente, en que hay que ser competitivos 'como lo es el sector privado' puesto que 'lo público no funciona'.

Sin embargo me interesa destacar que esta supuesta 'separación' entre el gobierno y el mercado no existe aunque sirve para hacer creer a la gente que el mercado es sólo un instrumento que permite un proceso en el que los gobiernos no intervienen, un simple mecanismo y nada más. Muy al contrario, el mercado es un proceso de intercambio cuyo funcionamiento y resultados depende claramente de la estructura institucional, a pesar de la confusión e ideología que transmiten los manuales de economía, al definirlo como un conjunto de compradores y vendedores que, por medio de sus interacciones reales o potenciales, determinan el precio de un producto o de un conjunto de productos (Mankiw: 1988), sin mencionar para nada el marco institucional:

"Tiene poco sentido que los economistas discutan el proceso de intercambio comercial sin especificar el marco institucional en el que el comercio tiene lugar, ya que éste afecta a los incentivos para producir y a los costes de transacción" (Coase 1994: 214-215)

Por eso, lo relevante, cuando uno comprende adecuadamente lo que son los mercados, consiste en estudiar quién tiene capacidad para configurar ese marco institucional y a qué objetivos se va a orientar ese marco (Polanyi: 1989). Si no se hace así, la 'economía', los gobiernos y la democracia, como capacidad, entre otras cosas, de gobernar para el interés público (que por supuesto hay que definir pero que no consiste en saquear lo público ni empobrecer a las personas) se convierte en un engaño y en un fraude. Un excelente y completo ejemplo de lo anterior lo constituye el trabajo de Palast (2003).

Nada de esto es nuevo, refleja una estructura de poder que ha cambiado muy poco, refleja un lenguaje que sí ha ido cambiando para vaciar de contenido el sentido de lo que se dice y refleja una estructura psicosocial o mental que muestra una educación basada en el engaño y en la sumisión, es decir, en la creencia de que las palabras corresponden realmente a conceptos relevantes en nuestra sociedad como ocurre con los términos democracia, mercado, competencia, eficiencia, participación,...etc.

El diagnóstico que hacía Tomás Moro en 1516 sigue teniendo una vigencia sorprendente lo que indica lo poco que hemos cambiado, esencialmente, bajo la apariencia de grandes cambios:

"...los que hablan para todo del beneficio público, se cuidan del privado (...) Y ¿qué decir de que los ricos arañan todos los días algo de la asignación diaria de los pobres valiéndose no sólo del fraude privado sino también de las leyes públicas? (...) cuando contemplo y medito sobre todas esas repúblicas que hoy florecen por ahí, no se me antojan otra cosa... que una especie

⁴ Este apartado sigue en parte el planteamiento expresado en Aguilera (2009)..

de conspiración de los ricos que tratan de sus intereses bajo el nombre y título de república (...) Y discurren e inventan todos los modos y artes para retener sin riesgo de perderlo lo que apañaron con malas artes...y para adquirirlo al más bajo costo con el trabajo y fatigas de todos los pobres y para aprovecharse de éstos (...) Estas maquinaciones, tan pronto como los ricos han decretado que se observen en nombre del pueblo, pasan ya a ser leyes (...) estos hombres funestísimos, lo que sería suficiente para todos, se lo reparten todo entre ellos con insaciable codicia. (Moro 1516: 196)."⁵

Si se oculta el nombre de Moro, se utiliza un lenguaje más actual y uno pregunta ¿Quién cree usted que ha escrito este párrafo? Nos quedaríamos asombrados. Yo lo hago con los estudiantes y la mayoría de las respuestas señalan que algún economista actual. La razón es que el texto tiene una actualidad innegable ya que describe algo que estamos viviendo con claridad en los últimos años pues se mantienen los elementos básicos que dibujan esa realidad, a saber, el discurso tramposo de los que aparentan defender lo público mientras privilegian los intereses privados; cómo los ricos abusan de los pobres (y del conjunto de la población) gracias a las leyes públicas y al fraude privado consentido; la existencia de las repúblicas (gobierno de lo público, democracia en la actualidad) como ficción y, en la práctica, como conspiración de los ricos (corporaciones empresariales y financieras) que decretan y transforman en leyes las maquinaciones (discurren e inventan los modos y artes para retener lo apañado con malas artes); hombres funestísimos con insaciable codicia. ¿Se puede hablar con más claridad sobre la situación actual a la que, los manipuladores del lenguaje, llaman crisis? Este es el funcionamiento habitual de las economías capitalistas y de los gobiernos llamados democráticos.

Y sin embargo nos cuesta muchísimo verlo así pues tanto la enseñanza mayoritaria de la economía como los medios de comunicación hacen todo lo posible por ocultar o tergiversar la realidad tratando de mostrar un relato ficticio en el que los gobiernos gobiernan y hacen política mientras que, de manera separada, los mercados son supuestamente espacios de competencia que recompensan al que hace bien las cosas. Es la supuesta separación entre la libertad de los mercados y la indeseable intervención estatal que tanto se repite erróneamente en los manuales de economía. Sin embargo, la realidad es la contraria:

"En las concepciones actuales del orden social, "el gobierno" es visto con frecuencia como un agente externo cuyo comportamiento es exógeno a la situación que se intenta modelizar" (Ostrom 1990: 215) de manera que, siguiendo a Sudgen (1986), el analista político se ve a sí mismo como analizando los comportamientos de los individuos privados, y supuestamente no influidos por el gobierno, para después asesorar a "el" gobierno sobre lo que se debería hacer. Más concretamente, "La mayor parte de la teoría económica moderna describe un mundo presidido por un gobierno (no, de manera significativa, por gobiernos) y ve el mundo a través de los ojos del gobierno que se supone que tiene la responsabilidad, la voluntad y el poder de reestructurar la sociedad de manera que maximice el bienestar social; como la caballería de US en una película del Oeste, el gobierno está preparado para correr al rescate cuando el mercado "falla" y el trabajo del economista consiste en asesorarle sobre dónde y cuando acudir. Por el contrario, los individuos privados se supone que tienen muy poca o ninguna capacidad para resolver problemas colectivos entre ellos. Esto conduce a una mirada distorsionada de algunas importantes cuestiones económicas y políticas." (Sugden 1986: 3).

Por eso es importante acudir a Adam Smith y recordar la claridad y lucidez de su mirada que era, a

⁵ Me resulta fascinante que un novelista lúcido como Pérez Galdós escribiese, refiriéndose a Napoleón I, pero con una actualidad sorprendente: "Los malvados en grande escala...llegan a creer que están por encima de las leyes morales. Por esta causa se atreven tranquilamente, y sin que su empedernido corazón palpite con zozobra, a violar las leyes morales, ateniéndose para ello a mil fútiles y movedizas reglas que ellos mismos dictaron llamándolas razones de Estado, intereses de esta o de la otra nación..." (Pérez Galdós 1874: 240-241).

pesar de lo que nos han contado de él, en buena medida coincidente con la de Tomás Moro:

"El interés de los empresarios siempre es ensanchar el mercado pero estrechar la competencia. La extensión del mercado suele coincidir con el interés general, pero el reducir la competencia siempre va en contra de dicho interés, y sólo puede servir para que los empresarios, al elevar sus beneficios por encima de lo que naturalmente serían, impongan en provecho propio un impuesto absurdo sobre el resto de sus compatriotas. Cualquier propuesta de una nueva ley o regulación comercial que venga de esta categoría de personas (los empresarios) debe siempre ser considerada con la máxima precaución, y nunca debe ser adoptada sino después de una investigación prolongada y cuidadosa, desarrollada no sólo con la atención más escrupulosa, sino también con el máximo recelo. Porque provendrá de una clase de hombres cuyos intereses nunca coinciden exactamente con los de la sociedad, que tienen generalmente un interés en engañar e incluso oprimir a la comunidad, y que de hecho la han engañado y oprimido en numerosas oportunidades (Smith 1776: 343-344)." ⁶

En otras palabras, Smith nos alerta sobre las propuestas de los empresarios en relación con las nuevas leyes y regulaciones porque sabe que esas leyes son, con frecuencia, impuestas a los gobiernos por los propios empresarios, los patronos, como él dice, no, obviamente, por el cervecero, el carnicero, ni los pequeños comerciantes. De hecho, es lo que piensa sobre la regulación de los salarios y cómo el Parlamento está al servicio de esos patronos:

"Los patronos están siempre y en todo lugar en una especie de acuerdo, tácito pero constante y uniforme, para no elevar los salarios sobre la tasa que existe en cada momento. Violar este concierto es en todo lugar el acto más impopular, y expone al patrono que lo comete al reproche entre sus vecinos y sus pares. Es verdad que rara vez oímos hablar de este acuerdo, porque es el estado de cosas usual, y uno podría decir natural, del que nadie oye hablar jamás (...) Los patronos a veces entran en uniones particulares para hundir los salarios por debajo de esa tasa. Se urden siempre con el máximo silencio y secreto hasta el momento de su ejecución, y cuando los obreros, como a veces ocurre, se someten sin resistencia, pasan completamente desapercibidas. Los trabajadores desean conseguir tanto, y los patronos entregar tan poco, como sea posible. No resulta difícil prever cuál de las dos partes se impondrá habitualmente en la puja, y forzará a la otra a aceptar sus condiciones. Los patronos, al ser menos, pueden asociarse con más facilidad; y la ley, además, autoriza o al menos no prohíbe sus asociaciones, pero sí prohíbe las de los trabajadores (...) No tenemos leyes del Parlamento contra las uniones que pretenden rebajar el precio del trabajo; pero hay muchas contra las uniones que aspiran a subirlo (...) Además, en todos estos conflictos los patronos pueden resistir durante mucho más tiempo." (Smith 1776: 111).

Por si nos queda alguna duda siempre podemos acudir a los apuntes que dictó como profesor, recogidos en sus Lecciones de Jurisprudencia, donde explicita sin dudas cuál es la vinculación que existe entre los gobiernos, los ricos y las leyes:

"Las leyes y el gobierno se pueden considerar, en todos los casos, como un arreglo de los ricos para oprimir a los pobres y preservar en su favor la desigualdad de bienes que, de otro modo, sería pronto destruída por los ataques de los pobres. (Smith 1776: 246)."

Una versión actualizada de la mirada de Moro y de Smith la podemos encontrar en Galbraith:

"Lo que necesita la gran corporación en materia de investigación y desarrollo, obras públicas,

⁶ Una reflexión más amplia sobre la actualidad del pensamiento de Smith se puede ver en Casassas (2010) y en Aguilera (2012).

apoyo financiero de emergencia, socialismo cuando las ganancias dejan de ser probables, se transforma en política pública (...) Sus intereses tienden a convertirse en interés público (...) Cuando la corporación moderna adquiere poder sobre los mercados, poder sobre la comunidad y poder sobre las creencias, pasa a ser un instrumento político, diferente en forma y en grado, pero no en esencia, del Estado mismo. Sostener algo contrario –negar el carácter político de la corporación moderna- es más que evadirse de la realidad. Es disfrazar esta realidad. Las víctimas de este encubrimiento son los estudiantes a los que formamos en el error. Los beneficiarios son las instituciones cuyo poder disfrazamos de esta manera. No puede haber duda: la economía, tal como se la enseña, se convierte, por más inconscientemente que sea, en una parte de la maquinaria mediante la cual se impide al ciudadano o al estudiante ver de qué manera está siendo gobernado o habrá de estarlo (Galbraith 1982: 123 y 189)."

Parece claro que Galbraith se refiere con precisión al secuestro de la política pública por parte del sector privado aunque esta operación sea realizada por los gobiernos. ¿Cómo calificar si no al hecho de que los intereses privados (lo que necesita la gran corporación) se transforme en política pública? ¿Significa esto que no hemos cambiado nada desde que Moro escribió su Utopía? Claro que hemos cambiado pero sobre todo en las formas, no en el fondo, por eso Galbraith proporciona una descripción mucho más clara y completa de cómo los gobiernos transforman los intereses privados en intereses públicos, es decir, cada vez vamos conociendo mejor cómo funcionan los gobiernos y cómo interactúan con los grandes intereses a los que, habitualmente, se someten mientras afirman que es para salvar lo público y mientras las grandes corporaciones 'insisten' en que la eficiencia se encuentra en lo privado mientras el gobierno no debe intervenir. El problema es que hemos sido educados para que no nos atrevamos a ver con claridad estos vínculos y para que consideremos que eso no es economía si no tenemos todas las pruebas de lo que decimos. (Es curioso que Galbraith no proporcione ninguna prueba estadística de lo que dice pero, paradójicamente, sabe muy bien de lo que está hablando y de que es un comportamiento habitual). ¿Puede alguien creer seriamente que hay estadísticas sobre estos vínculos?

De ninguna manera. Si tuviéramos que esperar a las estadísticas para poder hablar 'científicamente' sobre economía, Zuboff (2009) jamás habría podido afirmar, sin estadísticas, que Wall Street comete crímenes económicos contra la humanidad. Más concretamente, que destacar sólo la falta de regulación y la existencia de incentivos erróneos, tal y como hacen los expertos, nos lleva a ignorar:

la terrible quiebra humana que se encuentra en el origen de esta crisis', que deriva, también, de 'un modelo de empresa que genera de manera rutinaria distanciamiento, irreflexión y la anulación del juicio moral individual (...) Banqueros, intermediarios y especialistas financieros han sido todos ellos participantes en un modelo de empresa centrado en sí mismo que celebra lo que es bueno para los miembros de la organización a la vez que deshumaniza y distancia a todos los demás miembros ajenos a ella (...) La crisis económica ha demostrado que la banalidad del mal disimulada bajo un modelo de empresa ampliamente aceptado puede poner al mundo entero en peligro (...) En la crisis de 2009, la creciente evidencia de fraude, conflictos de interés, indiferencia ante el sufrimiento, rechazo de la responsabilidad y la ausencia sistémica de un juicio moral individual, generó una masacre económica y administrativa de tal tamaño que constituye un crimen económico contra la humanidad (Zuboff: 2009).

Stiglitz tampoco proporciona datos estadísticos que prueben sus afirmaciones contundentes pero eso no le impide afirmar que:

"...en el último medio siglo, ese complejo (industrial militar) se ha extendido: los grupos de presión que determinan la política económica y social estadounidense incluyen las finanzas, la industria farmacéutica, el petróleo y el carbón. Su influencia política hace que adoptar políticas racionales sea prácticamente imposible. En algunos casos, se comprende que los grupos de presión tengan un papel a la hora de interpretar fenómenos sociales y económicos complejos,

naturalmente de forma sesgada. Pero en muchos temas clave, sus acciones han sido casi un atraco a mano armada...el peor ejemplo, tanto antes como durante la crisis, lo ha dado el sector financiero. (Stiglitz 2010: 341)."

¿Es ocasional esta situación de secuestros, atracos y crímenes económicos? La lectura de los anteriores autores muestra que es más bien estructural y que se agrava. ¿Por qué se produce esta situación? Fundamentalmente porque los gobiernos, aunque surjan de procesos electorales, no respetan los compromisos electorales realizados ("Disculpen las promesas, estamos en período electoral", es lo que dice un político en un dibujo de El Roto) sino que en las principales cuestiones económicas gobiernan, con diferentes excusas, para los grandes intereses económicos y financieros que, probablemente, financian sus campañas y, posteriormente, premian a estos políticos con cargos como vemos habitualmente. Es la conocida cuestión de las puertas giratorias entre el sector privado, el sector público y el gobierno, pero no sólo eso:

"No hay muchos ejecutivos que reconozcan haber hecho pagos para facilitar las cosas. Un ejecutivo de la Mobil Oil dijo a un tribunal que era <normal> para la compañía petrolera (ahora una división de Exxon Mobil) <comprar> (según el término de Mobil) a miembros británicos del parlamento con asesorías a cambio de apoyo legislativo (Palast 2003: 95-96)."

Y si queremos profundizar en la aplicación concreta de lo anterior a las Obras Públicas y los megaproyectos se hace necesaria la lectura de alguno de los múltiples trabajos de De Prada (1997, 2004), Estevan (2004), Flyvbjerg (2002, 2003, 2005), Aguilera y Naredo (2009) entre otros. Un buen resumen del comportamiento básico al que me refiero, centrado en las mentiras como forma habitual de tomar decisiones, es el siguiente:

"Lo más perturbador no son las estimaciones individuales de los proyectos que son falsas, sino la enorme dimensión alcanzada por el comportamiento de buscadores de rentas seguido por las empresas que ha secuestrado y sustituido la consecución del bien público en este campo tan importante y caro de la política así como los elevados costes que este comportamiento impone sobre la sociedad (...) La política pública –para que merezca ese nombre– presupone una noción de bien público. Cuando esta noción es secuestrada, es la propia política la que está secuestrada. En lugar de ella, lo que tenemos es uno de los mayores socavamientos de la democracia: la institución pública usada para el beneficio privado. Cualquier sociedad que quiera mantenerse como tal tendrá que prevenir dicho secuestro y restaurar la distinción fundamental entre el bien público y el interés privado (Flyvbjerg 2005: 57)."

¿Cómo se secuestra el interés público? Los autores citados más arriba lo muestran con claridad, pero Flyvbjerg y sus colaboradores han resumido algunas maneras de hacerlo y, sin agotarlas, destacan las siguientes para el caso de las obras públicas:

"La subestimación de costes no se puede explicar por el error sino por la falsificación estratégica. Es decir, por la mentira (Flyvbjerg et al: 2002). El desarrollo de los megaproyectos no constituye hoy un campo que pertenezca a lo que se denomina "cálculos honestos" (por el contrario) apenas hay cálculos fiables y menos aún los cálculos de los llamados expertos (...) Los promotores de los megaproyectos con frecuencia evitan y violan las prácticas establecidas de buen gobierno, transparencia y participación en la toma de decisiones política y administrativa (...) Existe un comportamiento de buscadores de rentas en aquellos que justifican la inversión en infraestructuras, explicado por el hecho de que dichas inversiones pueden generar beneficios para grupos concretos de constructores y usuarios mientras que la mayor parte de los costes recae sobre los contribuyentes (Flyvbjerg et al. 2003: 3-5-65)."

En otras palabras, la política pública, en el caso de las obras públicas, se secuestra mediante la

ausencia, deliberada, de cálculos honestos o fiables; mediante la violación de las prácticas establecidas de buen gobierno, transparencia y participación y mediante la aplicación de comportamientos buscadores de rentas en la justificación de las obras públicas. ¿Encontramos estos comportamientos y prácticas en España? Con toda claridad, siendo necesario añadir entre otros, decretar la no necesidad de medir los usos de agua, sobredimensionar esos usos, subestimar el potencial de ahorro, construir obras innecesarias infravalorando el presupuesto inicial, incorporando al gobierno, en puestos clave, destacados representantes de la empresa privada, ..etc.

De hecho, si queremos entender bien en qué ha consistido la 'política hidrológica' en España en los últimos 20 años es necesario asumir que el contexto en el que nos encontramos es el del secuestro de la noción de bien público, el secuestro de la política pública y, en definitiva, el secuestro de la democracia. Es bajo este secuestro bajo el que se plantean, habitualmente, unos hipotéticos problemas de escasez física de agua cuyo debate público se oculta mientras se insiste en que sólo se solucionarían con más infraestructuras hidráulicas a la vez que se descalifica e intimida a los que piden el debate. Ahora bien, que nadie espere contar con 'estadísticas' oficiales sobre todas estas cuestiones. Obviamente no las hay, por eso es necesario usar indicios y hacerse preguntas, abrir las cuestiones.

¿Significa esto que un trabajo sin estadísticas detalladas sobre estas cuestiones es poco científico? Pienso que no. ¿Puede alguien esperar estadísticas que demuestren que las guerras de Irak, Afganistán, Libia, Siria,...etc, benefician con claridad a determinadas empresas y personas relacionadas con las que deciden iniciar esas guerras con mentiras? ¿Significa esto que no se puede hablar de esas relaciones basándonos en que todo se inicia con mentiras? La cuestión fundamental es si ese trabajo plantea o no preguntas relevantes que puedan ayudar a comprender mejor para qué sirve y a quién beneficia la llamada política hidrológica. No tiene sentido caer, aunque muchos académicos lo hacen habitualmente, en el error de tratar de ser 'científico', en el sentido de académico, para presentar una investigación condicionada por los propios modelos o por la disponibilidad de estadísticas adecuadas que, con frecuencia, proporcionan resultados irrelevantes aunque se publiquen en revistas de elevado 'impacto'.

Asumir que no se puede decir nada hasta que no haya estadísticas detalladas nos lleva a la parálisis, que es la excusa utilizada desde hace décadas por los gobiernos de los países más poderosos y más contaminantes para negar la existencia del cambio climático. Es el 'todavía no sabemos lo suficiente' para tomar decisiones por lo que tenemos que seguir investigando... hasta que la situación sea irreversible. Seguir así, lleva a vaciar de contenido el trabajo de los investigadores y a aceptar que:

"Las universidades se han convertido en amplia medida en las criadas del sistema corporativista. Y esto no se debe sólo a las especializaciones académicas y sus impenetrables dialectos, que han servido a su vez para ocultar tras multitud de velos la acción gubernamental e industrial... si las universidades son incapaces de enseñar la tradición humanista como parte central de sus más alicortas especializaciones, es que se han hundido otra vez en lo peor del escolasticismo medieval." (Ralston 1997: 81-82)

En este sentido, trabajos conteniendo afirmaciones y reflexiones como las de Adam Smith, Galbraith o Stiglitz, sin estadísticas, pero con datos puntuales y una mirada abierta e inteligente se alejan de ese escolasticismo o academicismo estéril y me animan a seguir su línea aceptando el consejo de Mishan según el cual:

"...cualquier científico social que se atreviese a ir tan lejos en contra de los usos y costumbres (académicos) establecidos, debería prepararse para soportar el desprecio de aquellos que hubieran sido más celosos en la salvaguarda de su castidad metodológica". (Mishan 1971:15).

Así pues sacrifico gozosamente la castidad metodológica para mejorar la relevancia y la comprensión y me preparo para soportar el desprecio de los castos.

EL ANTEPROYECTO DEL PLAN HIDROLOGICO NACIONAL DEL PSOE (1993) O ¿CÓMO ELABORAR UN PLAN HIDROLÓGICO SIN NECESIDAD DE MEDIR EL AGUA?

El gobierno de Felipe González (PSOE, Partido Socialista Obrero Español) presentó en 1993 un Anteproyecto de Plan Hidrológico Nacional (APHN) basado en dos ideas centrales que se convierten en un diagnóstico falso. La primera es que había escasez física de agua en España porque llovía poco y de manera desigual entre regiones, lo que descartaba plantearse si se usaba bien el agua. La segunda es que esa escasez se solucionaba con un Plan de Obras Públicas centrado en la construcción de más embalses y trasvases desde 'donde sobra el agua hasta donde falta', siendo la obra más importante el trasvase de 4.000 Hm³ del río Ebro en dos ramales, uno hacia Barcelona, en el norte, y otro hacia Murcia y Almería, en el este y sureste. Lo que hace el gobierno es simplemente 'enmarcar' el problema y fijar los términos del mismo para fijar, a la vez, las preguntas que caben en ese diagnóstico y descartar las que no caben. Un aspecto clave de este diagnóstico reside en el lenguaje empleado por el APHN ya que usa de manera equivalente términos como demandas, usos y necesidades de agua, queriendo dar a entender que sin las cantidades de agua mencionadas no se podía vivir y que esas cantidades estaban bien calculadas pues eran, sencillamente (y supuestamente), cantidades medidas y necesarias.⁷

Hubo un 'debate' entre partidos políticos, centrado fundamentalmente en el trasvase del Ebro, rechazando el PP (Partido Popular) dicho trasvase, sin demasiado convencimiento, pues al llegar al gobierno lo defendió aunque sólo por un volumen de 1.050 Hm³. Pero la crítica más importante fue propiciada por personas ajenas a la política oficial, es decir, grupos ecologistas, algunos regantes, técnicos y profesores de universidad y estuvo centrada en el cuestionamiento de las cifras que daba el APHN, con las que se justificaba el plan hidrológico, así como en que el APHN infravaloraba el potencial de ahorro agrícola y urbano (Aguilera: 1993). Fruto de esa crítica, que no debate, se consiguió una pequeña corrección parcial de las cifras oficiales del APHN para el año 2012 pero sin modificar los planteamientos de seguir construyendo nuevos embalses y trasvases, como indica el Cuadro 1. Ahora bien ¿Cuál era la base real de las cifras sobre uso de agua del APHN en los distintos sectores y cuál era el potencial de ahorro de agua?

En relación con la primera pregunta, la medición del uso de agua, hay que reconocer que el APHN se hizo sin necesidad de medir el agua que se usa y, por lo tanto, sin conocer los volúmenes realmente usados ni estimar los que se usarían en el año 2012, que era el horizonte del APHN. La razón es que en Octubre de 1992 el gobierno de Felipe González aprobó la Orden por la que se aprueban las "Instrucciones técnicas complementarias para la elaboración de los planes hidrológicos de cuencas intercomunitarias" (BOE nº 249 de 16 de Octubre de 1992) cuyos Anexos recogen las dotaciones máximas en litros por habitante y día para usos urbanos, las dotaciones netas recomendadas para uso agrícola por hectárea de cultivo y cuenca, y las dotaciones de demanda industrial. Esta Orden, derogada en 2008, proporcionaba las cifras sobre las 'dotaciones' de agua que los diferentes usuarios, urbanos, agrícolas e industriales podían imputar, para elaborar los Planes Hidrológicos de Cuenca, sin necesidad de medir. Así pues las cifras del Cuadro 1, que son las cifras oficiales del APHN, no son nada más que la suma de las dotaciones que señala el decreto, es decir, ni siquiera son cantidades estimadas, por lo que no tienen ningún valor estadístico pero se presentan como si lo tuvieran y cumplen la función de 'legitimar' la construcción de más embalses y trasvases.

Para dar una idea de la 'generosidad' de estas dotaciones baste señalar que la horquilla para usos urbanos fijaba un consumo que variaba entre 240 y 370 litros por habitante y día, pero cuando el INE (Instituto Nacional de Estadística) de España comenzó a ofrecer estimaciones reales del consumo urbano en 2004, es decir 12 años después, la sorpresa consiste en que la media nacional es de 171 litros por habitante y día y baja a 149 litros en 2009. En cuanto a los usos agrícolas basta señalar que el Anexo 2 de la citada Orden incluye un párrafo que dice textualmente:

⁷ Sobre la confusión entre usos, demandas y necesidades de agua ver Aguilera (1993).

"Representan las dotaciones netas recomendadas a efectos de planificación hidrológica en cada cuenca. La dotación bruta se obtendrá dividiendo dichas cifras por la eficiencia global que, a falta de estudios específicos que justifiquen otras cifras, estará comprendida entre 0.5 y 0.6". (BOE nº 249, 1992)

Lo que significa que es el propio gobierno el que 'legitima y autoriza' unas pérdidas de agua que varíen entre el 50 y el 60 por 100 del total, es decir, una eficiencia muy baja.

Esto nos lleva a la segunda pregunta relacionada con el potencial de ahorro. Se puede decir que era muy elevado tanto en usos urbanos como agrícolas e industriales pero igual que los usos se sobredimensionaron con el decreto de dotaciones el potencial de ahorro, al no poder decretarse, simplemente se minimizó y se insistió en que era escaso. (Aguilera: 1996). Para dar una idea:

"El volumen de recursos que escapan del control de los sistemas de riego, sin llegar a beneficiar a los cultivos, supera los 10.000 Hm³/año. Aunque parte retorna a los cursos naturales, acuíferos y ríos, unos 5.000 Hm³/año son recuperables, magnitud que es del mismo orden que las de todas las otras demandas de la población española, que no llegan a alcanzar los 6.000 Hm³/año". (Losada 1994: 132).

Recuérdese que, según el APHN la 'demanda' de agua para uso agrícola en 1993 era de 24.245 Hm³ y de 26.562 Hm³ para 2012, fijando el supuesto déficit hidrológico que requería la construcción del trasvase del Ebro en 4.000 Hm³ por lo que una actuación dirigida a evitar las pérdidas de agua que menciona Losada habría sido más que suficiente. Finalmente es necesario dejar claro que, además del enorme potencial de ahorro en todos los usos, el exceso de capacidad de embalse, del conjunto de los embalses españoles en 1987, superaba al agua realmente embalsada en 25.000 Hm³ (Ruiz: 1993), lo que significa que no se almacenaba más agua no por falta de embalses sino porque no llovía más.

Por otro lado, esta última cifra es similar a lo que el APHN califica de 'demanda' para toda la agricultura española. Dicho de otra manera, ya en 1987 no hacía falta construir más embalses en España pues no iban a resolver ningún problema relacionado con la escasez de agua, además de que no se iban a llenar habitualmente pues llueve lo que llueve.

CUADRO 1

EVOLUCION DE LAS "DEMANDAS" DE AGUA. Hm³

USOS	1993	2012 (a)	2012 (b)	2010 (*)
URBANOS	4.305	6.285	5.510	2.718
INDUSTRIALES	1.944	2.429	2.503	675
AGRICOLAS	24.245	27.637	26.562	16.118
TOTAL	30.494	36.351	34.575	19.511 (**)

Fuente: Columnas años 1993, 2012 (a) y 2012 (b): Ministerio de Obras Públicas Transporte y Medio Ambiente. MOPTMA. APHN. 2012 (a) es la 'estimación' previa a las críticas. 2012 (b) es la 'estimación' posterior a las críticas. Columna año 2010. Perfil ambiental de España 2012. MAGRAMA.

(*) "Según la Encuesta sobre el Suministro y Saneamiento del Agua elaborada por el INE, las redes públicas de abastecimiento urbano suministraron 4.581 hm³ de agua en 2010. De ellos, unos 3.393 hm³ fueron distribuidos para su consumo. Así, los hogares emplearon el 71,1% (2.413 hm³ de agua potable), los sectores económicos (industria, servicios y ganadería), el 19,9% (675 hm³), y los consumos municipales, el 9% (305 hm³)". Perfil Ambiental de España. 2012 p. 56. Obsérvese que se suministran 4.581 Hm³ y sólo se 'distribuyen' para su consumo, es decir, sólo llegan a los usuarios 3.393 Hm³, lo que significa unas pérdidas de 1.188 Hm³, que supone un 25,93 % del total del agua distribuida. (***) Esta cifra asciende a 20.699 al incluir las pérdidas de 1.188 Hm³.

CUADRO 2**SUPERFICIE DE REGADÍO EN ESPAÑA**

AÑO	SUPERFICIE RIEGO Ha
2012	3.522.616
2002	3.363.616

Fuente: Perfil Ambiental de España. PAE. (MAGRAMA) varios años.

Resumiendo: a) no se mide el agua que se usa sino que se sobredimensiona su uso al que se califica de 'demanda' como si hubiera una exigencia de uso relacionada con un precio o con una disposición a pagar por parte de los agricultores, b) se subestima el potencial de ahorro y de eficiencia y c) se ignora la capacidad de embalse existente por lo que la conclusión no puede ser otra que: hay escasez de agua y es necesario construir más embalses y trasvases.

Para dar una idea aproximada del disparate que suponen las cifras que ofrece el APHN he incluido en el Cuadro 1 la columna del año 2010, el último para el que he encontrado datos oficiales. La comparación con los datos de 1993 y con el horizonte 2012 es simplemente escandalosa. La 'demanda' para todos los usos en 2010 es 10.000 Hm³ inferior a la que 'existía' en 1993 y 15.000 Hm³ inferior a la 'prevista' para 2012 por el APHN. Además, los usos urbanos en 2010, si los datos son realmente ciertos, son unos 1.600 Hm³ inferiores a los 'indicados' para 1993 y casi 3.000 Hm³ inferiores a los 'previstos' para 2012. En cuanto a la agricultura vemos que el uso actual es 10.000 Hm³ menor que el previsto para 1993 y 2012, a pesar de que ha aumentado ligeramente la superficie de regadío.

Nada de esto es casual. El gobierno de Felipe González sobredimensionó las cifras para justificar la construcción de más obra pública-negocio para las empresas constructoras y ahora, 'empezando' a medir con cierto rigor, se ve lo que ya sugerían varios investigadores en 1993, que todo era un montaje y que la escasez de agua era una excusa 'construída' para hacer más infraestructuras hidráulicas innecesarias. (Martínez Gil: 1997).

Esto nos lleva a señalar el papel tan destacado que juegan las empresas constructoras de obra pública en el tema hidrológico español, tan destacado que el periodista Carlos de Prada llegó a escribir en 1997 un breve artículo titulado 'La dictadura de las constructoras' en el que señala con inmensa claridad el sometimiento de los gobiernos a las empresas constructoras. El agua no era nada más que una excusa, como luego lo serán las autopistas y las líneas de Alta Velocidad (AVE) o los hospitales, para que las constructoras, eléctricas y los bancos hagan suculentos negocios con financiación pública bajo la excusa de solucionar supuestos problemas de escasez de agua, energía, movilidad o sanidad o cohesión y vertebración social.⁸ Extraigo algunos párrafos de este artículo, de una sola página:

"¿Cómo se tolera que se derrochen decenas de miles de millones de pesetas —hasta siete billones en el Plan Hidrológico Nacional del PSOE— en obras cuya necesidad no ha sido probada? (...) ¿Para declarar una obra como de 'interés general' basta con que un grupo de políticos y de constructoras asegure que lo es o debería demostrarse? ¿Por qué se hacen pantanos para no regar nada o para regar con aguas saladas, como es el caso de El Atance? Si revisamos los casos de corrupción conocidos en España (Roldán, Urralburu, Aragón, Cañellas, Naseiro, Filesa, etcétera), en casi todos ellos aparecen las empresas corruptoras —quizá más que constructoras— dedicadas al fomento de comisiones y contratos cubiertas de privilegios, dragando (socavando)

⁸ Además, estamos empezando a conocer, en el caso de las autopistas radiales de Madrid y en la privatización de la sanidad, que las cláusulas de privatización recogen el acuerdo de una compensación pública en el caso de que los resultados previstos en términos de ingresos monetarios no sean los estimados, es decir, que el tráfico o los enfermos (ahora todo son mercancías) no sean suficientes para alcanzar los beneficios estimados. Al mismo tiempo vemos cómo el gobierno español avala, con fondos públicos, a las constructoras españolas que buscan obras en otros países para facilitar la adjudicación de proyectos y garantizar la finalización de las obras adjudicadas.

nuestra moral y patrimonio... ¿Quién financia al poder político? En definitiva, el que paga, manda. Repasemos ahora las páginas de los diarios económicos: una y otra vez Seopan, la patronal de la construcción, presiona al Gobierno para que no caiga el volumen de dinero que recibe del erario público. Una parte de ese dinero viene de las grandes obras hidráulicas. Por tanto, ¿van a tolerar que monsergas de racionalidad, científicas o de gestión seria, amenacen sus intereses creados? Estos intereses seguirán dañando nuestra economía y nuestro medio ambiente si no acabamos con el 'golpismo hidráulico' que gobierna nuestra política del agua y que tiene no tanques, sino excavadoras, tomando el país. (De Prada: 1997)." ⁹

Contrasta este planteamiento con el que se hizo en 1980 en Arizona donde, ante la 'exigencia' de construcción de un trasvase desde el río Colorado para solucionar el problema de la supuesta escasez física de agua, la respuesta del gobierno federal fue 'pongan orden en casa y después veremos si hace falta el trasvase'. No pretendo idealizar ni conozco de manera detallada lo que se hizo después, aunque se construyó el trasvase del río Colorado, Central Arizona Project, que lleva a su paso por Arizona un agua de mala calidad cuyo destino fundamental es la recarga del acuífero (Blomquist, Schlager y Heikkila: 2004), pero sí queda claro que el punto de partida era (o al menos lo parecía) totalmente diferente al del tándem gobierno-constructoras en España. De hecho, una diferencia fundamental entre Arizona y España es que mientras en España no se articulan políticas para 'poner orden en casa' pues oficialmente no hay desorden y seguimos instalados en que el problema consiste en que 'llueve poco' y en que hay 'cuencas excedentarias' y 'cuencas deficitarias', lo que muestra el secuestro de la política pública, en Arizona, por el contrario:

"El éxito manifiesto en la gestión del limitado suministro de agua no habría tenido lugar sin el desarrollo de un conjunto de instituciones que gobiernan y gestionan el agua (...) estas instituciones se crearon sucesivamente, primero como respuesta a la grave escasez de agua y, en segundo lugar, para hacer frente a la amenaza planteada por la continuación de la extracción insostenible de agua subterránea y el deterioro de su calidad. Una de las lecciones más importantes que emergen de esta experiencia consiste en la importancia clave de las instituciones y de los acuerdos institucionales en la gestión del agua. De hecho, la efectividad de las instituciones supera en importancia a las innovaciones tecnológicas en la gestión de la escasez de agua." (Vaux 2007: xiii-xiv).

Recuérdese que las instituciones no son organismos sino, sobre todo, reglas de juego y hábitos de pensamiento y que tener poder es tener la capacidad de configurar esas reglas y hábitos (imponer reglas a cumplir y maneras de pensar y de entender las cuestiones). Más concretamente, diseñar y aprobar reglas de juego y hacer que se cumplan; cambiarlas durante el partido y, ya en negativo, tener la capacidad de violarlas impunemente. Con los hábitos de pensamiento es similar. Esto se puede aplicar perfectamente a la política hidrológica en España pero en negativo pues no hay interés en cambiar las cosas y sí en mantener unas reglas que favorecen determinados intereses y unas maneras de mirar que hacen creer que todo se resuelve con más embalses y trasvases y que eso es una política solidaria, vertebradora, etc. (Martínez Gil: 1997). De hecho, el programa ALBERCA, dirigido a actualizar el registro de concesiones públicas de agua para conocer su situación real, dejó de aplicarse poco después de su inicio. Dicho de otra manera ¿A quién beneficia esta situación o por qué se hace un PHN sin necesidad de medir el agua que se usa, con datos por decreto y, además, se insiste en que las obras que 'justifican' esos datos decretados son necesarias? Desde luego no al interés público sino a compañías constructoras, eléctricas,...y a unos

⁹ La investigación en curso, 2013, sobre la financiación ilegal del PP va mostrando lo que De Prada ya señalaba y es que los partidos obtienen financiación ilegal de las empresas constructoras a cambio de que se les adjudiquen obras públicas, la mayoría de las cuales no son necesarias ni resuelven problemas específicos más allá de las 'necesidades' de dichos partidos y constructoras. http://www.eldiario.es/politica/Barcenas-Ruz-donantes-reuniones-obtener_0_153985115.html

partidos políticos que no tienen mucho de demócratas.

EL PLAN HIDROLOGICO NACIONAL DEL PP (2001): IBERDROLA ENTRA EN EL GOBIERNO

En el año 1996, el PP gana las elecciones y comienza la 'elaboración' de un nuevo Plan Hidrológico Nacional (PHN) que se presentará en el año 2001 (BOE nº 161 de Julio de 2001) amparado en la retórica de la filosofía de la Directiva Marco Europea del Agua, de carácter 'ambientalista' aprobada en el año 2000. A pesar de ese guiño y para dejar claras las cosas, el nuevo gobierno de José María Aznar nombra Secretario de Estado de Aguas a Benigno Blanco que, hasta ese nombramiento, era el director de los servicios jurídicos de Iberdrola (De Prada, 2004: 59) una de las empresas eléctricas españolas que más intereses tiene en el negocio del agua y una de las más beneficiadas por el negocio eléctrico vinculado al trasvase del Ebro y a otros ríos y embalses. En otras palabras, un miembro muy destacado de una de las grandes constructoras con importantes intereses en la política del agua entra en el gobierno nacional ocupando el puesto clave en la política de aguas.

Con este nombramiento el nuevo PHN podía ser otro. Si, mientras estaba en la oposición, el PP se oponía a los trasvases y se 'indignaba con el disparate que suponían' ahora, en el gobierno, está a favor de ellos, sobre todo del trasvase del río Ebro, pero disminuye el volumen a trasvasar¹⁰ de 4.000 a 1.050 Hm³ e incluye en el Anexo II del PHN un larguísimo 'Listado de inversiones' complementarias, que muestran el escaso carácter ambientalista del Plan, quedando la mayoría de ellas ocultas, de alguna manera, por la oposición mantenida al trasvase del Ebro que aparecía como la obra principal.

La Exposición de motivos del PHN se inicia con una referencia a la defensa del interés público y el uso racional de los recursos naturales:

"El artículo 45.2 de la Constitución Española establece que "los poderes públicos velarán por la utilización racional de todos los recursos naturales, con el fin de proteger y mejorar la calidad de la vida y defender y restaurar el medio ambiente, apoyándose en la indispensable solidaridad colectiva." (BOE nº 161 de Julio de 2001).

Sin embargo, tal y como ocurrió con el APHN anterior y como ocurrirá con el siguiente PHN en 2004, y a pesar de toda la retórica democrática y de sensibilidad ambiental, la práctica tanto en los nombramientos de altos cargos como en la política pública real del agua constituye un auténtico secuestro de la democracia y un saqueo de lo público.

Lo anterior se empieza a percibir con claridad por la oposición social, es decir no integrada en los partidos políticos, a los trasvases iniciada en 1993 y se sigue manteniendo a pesar de la reducción del caudal a trasvasar pues seguía sin verse la necesidad del trasvase. Indudablemente uno de los papeles clave de esta oposición lo tiene la Fundación Nueva Cultura del Agua (FNCA), tanto por la reflexión y análisis crítico que va realizando de la política hidrológica y de las mentiras gubernamentales, mostrando la vinculación entre gobierno y constructoras, como por la movilización social que la mejor comprensión de estos problemas va generando.

A pesar de todo, la presentación del PHN en 2001 supone una nueva decepción para las personas que esperaban argumentos claros en política hidrológica y que insistían en que las cifras ofrecidas no eran serias y que el potencial de ahorro y eficiencia era y es muy elevado, lo cual es verdad, pero no nos terminábamos de creer que los gobiernos nos mintieran con tanto descaro. De todas maneras poder demostrar que existe un elevado potencial de ahorro, que no hay gestión del agua sin gestión del territorio

¹⁰ Esta disminución no deja de ser un guiño frente a su total oposición a los trasvases ya que incluso con esa menor cantidad de agua a trasvasar, el volumen de negocio constructor sigue siendo muy elevado y los costes, a cargo del presupuesto público, se pueden multiplicar generosamente y sin problemas.

y que las cifras que dan los gobiernos como 'mediciones técnicas' no son nada más que meras dotaciones para inflar la supuesta escasez 'física' de agua es ir desvelando cuestiones de una relevancia tan elevada que lleva inevitablemente a plantearse preguntas del tipo: ¿Si está todo tan claro, a quién beneficia la supuesta escasez? ¿Por qué se construyen embalses y trasvases innecesarios? Tal y como sugería De Prada. Y las respuestas son siempre las mismas pues no es habitual nombrar como alto cargo público en materia de aguas a un empleado de una gran empresa constructora-eléctrica para llevar a cabo una política de interés público.

Por otro lado y resumiendo la presentación del nuevo PHN 2001 se pueden destacar seis puntos, Aguilera (2004):

1. Se presenta en Murcia, "la región más sedienta".
2. Se presenta en la sede de SEOPAN, organización que agrupa a las grandes empresas constructoras.
3. Recoge, supuestamente, la filosofía de la Directiva Marco Europea del Agua.
4. Hace hincapié, aparentemente, en la gestión del agua antes que en más regulación.
5. Pero contempla la construcción de muchos embalses y trasvases.
6. Aunque enfatiza poner orden en cada Cuenca antes de trasvasar el agua.

Es totalmente imposible hablar de coherencia ante estos puntos ya que son totalmente contradictorios, sin embargo esta situación de contradicciones y medias verdades (ausencia de argumentos razonados) es muy bien caracterizada por Ulrich Beck cuando afirma que "Las mentiras institucionales, que gozan de todo tipo de ayudas oficiales, también tienen sus límites" (Beck, 1991). Algunos límites son muy claros. De hecho, si se pusiera "orden" en cada Cuenca se vería claramente el enorme potencial de ahorro y de suministro que proporciona la gestión sabia del agua frente a la opción centrada en más embalses y trasvases, como ya he señalado. Por otro lado, si el PHN recogiese efectivamente la filosofía de la Directiva Marco Europea del Agua, obligaría a los agricultores a pagar por el agua que utilizan un precio equivalente a su coste real (coste que hay que definir previamente) lo que, muy posiblemente, eliminaría una parte de las elevadas pérdidas y consumos de agua que, erróneamente, pero de manera deliberada, se presentan al público como demanda que acrecienta la escasez física. Esto permitiría, a su vez, ayudar a conocer de manera aproximada cuál es la demanda real de agua, que no tiene nada que ver con los consumos estimados actualmente ni con las extrapolaciones irreales y exageradas de dichos consumos, como ya vimos.

Es más, parece razonable pensar que tras esta medida –pagar un precio igual al coste– sobraría actualmente agua, tal y como ocurrió en California en los 90 cuando en una situación de fuerte "sequía y escasez" se establecieron, temporalmente, los bancos de agua, con precios y reglas de juego regulados por la Administración que sabía cuál era su papel. De hecho, se permitió comprar y vender agua, con ciertas restricciones, y la sorpresa fue que frente a los 1.000 Hm³ que se calificaban como "demanda", sobre todo para uso agrícola, sólo se 'demandó' realmente la mitad, sobrando la otra mitad que se destinó a mejorar el caudal ecológico de los ríos (Israel M y Lund J: 1995). Esto nos lleva a otra cuestión relacionada con la Directiva Marco y consiste en la necesidad de que los agricultores e industrias dejen de contaminar el agua que utilizan, para lo que es necesario cambiar las prácticas agrícolas, algo que sigue sin plantearse como un objetivo serio. Por otro lado, presentar el PHN en la sede de SEOPAN y, además, en Murcia, símbolo de la 'sequía' (sin preguntarse por sus causas reales ni por la disponibilidad de acuíferos subterráneos, como luego veremos) es revelador de que el objetivo más importante del mismo no parece ser el de solucionar problemas de regadío sino el de construir costosas e innecesarias obras públicas, preparando el terreno mediante una puesta en escena tan 'llamativa' como vacía.

El mensaje para los empresarios de la construcción es claro, disminuimos aparentemente el trasvase

pero el negocio sigue siendo el mismo y hay para todos. De esta manera:

"Pese a todo, el Gobierno pretende hacer esas obras que no tienen ninguna justificación real (al menos, no la que se dice)...Si la eficiencia se extendiera al conjunto de los regadíos, cambiando por ejemplo las técnicas de riego, y se evitaran las pérdidas que hay desde los embalses a las zonas de destino (superiores a veces al 40%), los embalses ahorrarían volúmenes equivalentes a cientos de nuevas presas. Más agua que cuatro o cinco planes hidrológicos (pero sin construir más embalses). ¿Y si además se acabara con las vastísimas extensiones de regadío ilegal que hay? ¿Y si se acabara con los abusos derivados de que el agua de los embalses salga prácticamente gratis a los agricultores? Pero acabar con estas lamentables situaciones sería perder la gran coartada para gastarse miles de millones de euros en obras...Más que falta de agua, lo que hay es una ilegalidad y un desgobierno estructurales." (De Prada 2004: 65).

Como la protesta intelectual y social al trasvase y al propio plan hidrológico siguen siendo muy importantes (Arrojo: 2001) y cada vez el cuestionamiento de las cifras y de las obras es más claro, la respuesta del gobierno es de lo más torpe y autoritaria pues no sólo se niega a abrir un debate público – que por otro lado apenas podría mantener de manera honesta, ya que le resultaría imposible mantener las mentiras- sino que además afirma, por boca del ministro de agricultura Miguel Arias Cañete (exministro de agricultura en el actual gobierno de Rajoy) que "El PHN se aprobará en esta legislatura por cojones y (...) su tramitación parlamentaria será un paseo militar". (El Mundo, 14 de Noviembre de 2000).

Todo esto nos va mostrando el componente profundamente antidemocrático y autoritario del gobierno, de los sucesivos gobiernos, que mienten sistemáticamente para justificar unas decisiones que, aparentemente revestidas del interés general, no tienen más finalidad que beneficiar a determinados grupos empresariales y financieros así como perpetuar el propio entramado político. Esta relación entre política y negocios es una relación simbiótica que beneficia a ambos grupos de 'actores' mientras perjudica al interés general y a lo público. Dicho de otra manera, los políticos pertenecientes, fundamentalmente, a los grandes partidos se instalan en los gobiernos (y en la oposición) gracias a la financiación de las grandes empresas y, una vez instalados 'corresponden' a estas empresas con adjudicaciones generosas de contratos y con la aprobación de privilegios laborales y fiscales para que la democracia representativa, es decir, la representación teatral en la que se ha convertido esta democracia parlamentaria siga igual.

Al final, la presión social, a la que se suma el PSOE, al estar ahora en la oposición, hace que el tema estrella del trasvase del río Ebro 'llegue' a Bruselas donde se rechaza la financiación a dicho trasvase al constatar que los supuestos problemas de escasez que se pretendían resolver no son tales y que el impacto ambiental de su construcción sería inasumible. Esto contribuye en gran medida a que, en las elecciones generales de 2004, el PSOE, incorporando en regiones muy sensibilizadas con este tema la promesa de eliminar el trasvase del Ebro, gane nuevamente las elecciones por lo que entramos en 'otra fase' de la 'política de aguas' que, por lo que vamos viendo, se parece más a un concurso de disfraces para mantener la construcción de obra pública y los intereses privados de las constructoras mientras los sucesivos gobiernos aparentan estar preocupados por la gestión del agua y el interés público.

LA "NUEVA" POLÍTICA DEL AGUA DEL PSOE (2004): DE LA DEROGACIÓN DEL TRASVASE DEL EBRO (QUE ES INNECESARIO) A LA CONSTRUCCIÓN DE DESALADORAS (QUE SON INNECESARIAS)

En el debate de investidura del todavía aspirante a presidente del gobierno español, Zapatero 'lanza' lo que aparenta ser la nueva política del agua:

"quiero anunciar una nueva política del agua, una política que tomará en consideración tanto el valor económico como el valor social y el valor ambiental del agua, con el objetivo de garantizar

su disponibilidad y su calidad, optimizando su uso y restaurando los ecosistemas asociados." (Zapatero: 2004).

Y, efectivamente, en cuanto nombra el nuevo gobierno una de las primeras medidas consiste en aprobar el Real Decreto Ley 2/2004 de 18 de Junio que modifica el PHN de 2001 y deroga el trasvase del Ebro aunque mantiene el Anexo II de dicho Plan, un largo listado de obras hidráulicas, y añade otros anexos con listas de nuevas obras entre las que destacan "la nueva versión de los trasvases" que son las plantas desaladoras de agua de mar, lo que constituye un nuevo guiño a las constructoras. Concretamente, se aprueba la construcción de 121 plantas desaladoras que aportarán más de 800 Hm³, casi el equivalente del trasvase. (BOE, 2004).

Aunque la derogación del trasvase es la medida más llamativa, es necesario reconocer que la nueva política de aguas se recoge en el llamado Programa AGUA (Actualizaciones para la Gestión y Utilización del Agua) que persigue tres objetivos, un incremento de la disponibilidad de los recursos hídricos, una mejora en la gestión de los recursos hídricos y una mejora de la calidad del agua, la prevención de inundaciones y la restauración ambiental, con un coste inicial de 3.900 millones de euros. No tengo los medios para hacer una evaluación de este Programa pero es probable que una parte de los resultados tan sorprendentemente positivos de la columna correspondiente al año 2010 del Cuadro 1, en comparación con los de los otros años, se puedan explicar por la aplicación de medidas de ahorro y de eficiencia en el riego incluidas en este Programa, lo que no invalida el sobredimensionamiento de los usos que consagra el decreto de dotaciones de 1992.

Pero las dudas siguen siendo las mismas. Si el diagnóstico aceptado era que se habían sobredimensionado las 'necesidades y demandas' de agua y que, en consecuencia no era necesario aportar o trasvasar más agua sino que había que calcular adecuadamente esas necesidades y demandas, no tiene ningún sentido, razonando desde una honestidad mínima, incluir un listado de plantas desaladoras. La única explicación que cabe es que se incluyen para que las constructoras no se enfaden con la decisión de derogar el trasvase del Ebro. A pesar de esto, las constructoras se enfadan y lo hacen público. Su nota de prensa muestra perfectamente lo que podemos llamar 'el discurso' de cómo contribuyen al bienestar general y a la creación de empleo y riqueza, los tópicos habituales para justificar el saqueo de lo público:

"La patronal de grandes constructoras Seopan ha mostrado su "preocupación" ante el anuncio del nuevo Gobierno de paralizar las obras del trasvase del río Ebro, encuadradas en el Plan Hidrológico Nacional (PHN), así como de varios proyectos de ferrocarril de Alta Velocidad (AVE), obras que en conjunto y, según sus datos, suman unos 4.000 millones de euros. La Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional (Seopan) ha expresado también su deseo de que el nuevo Ejecutivo socialista acometa cuanto antes la construcción de las nuevas dotaciones de infraestructuras anunciadas, dada "su necesidad para garantizar la competitividad de la economía". "Se trata de un sector básico en la creación de empleo y riqueza para el país, por lo que cualquier decisión que se tome al respecto repercutirá en la economía nacional", advierte la patronal de la construcción." (La Verdad 17/05/2004).

Sin embargo en el año 2005, la periodista Inmaculada Mardones, especialista del diario El País en temas de agua parece sugerir a estas empresas que hay negocio:

"Las grandes constructoras se quedaron con la miel en los labios cuando Zapatero revocó el trasvase del Ebro. Pero el cambio de rumbo no deja a estas empresas sin contratos. Hay más de 2.800 millones a repartir por la sociedad estatal Acuamed (antigua Trasagua) hasta 2008. Casi la mitad se destinarán a desaladoras, un mercado en el que España consolidará su puesto como potencia. La mayor parte de los 121 proyectos se destinarán a generar más de 800 hectómetros cúbicos de agua al año, de los que 600 procederán del mar Mediterráneo. Como suele decir el

director de Acuamed, Adrián Baltanás, la desalación aunque salga más cara que el trasvase no genera tensión territorial ni conflictos sociales." (Mardones: 2005).

Por otro lado, en 2004, el propio Baltanás había reconocido, según El País, que la demanda estaba sobredimensionada, aunque parece sorprendente que un hombre del mundo del agua en España ignorara cómo se habían calculado previamente las 'demandas':

"Desde agosto, Baltanás se ha reunido con municipios, regantes, diputaciones, promotores, hosteleros y, en general, con grupos de usuarios para ver cuáles son sus necesidades de agua reales y cuánta están dispuesta a pagar. La conclusión es que "la demanda inicial estaba sobredimensionada, pero no eran conclusiones finales", según admitió Baltanás a este diario la semana pasada en el Congreso Nacional de Medio Ambiente, celebrado en Madrid. Baltanás afirma que "la opinión que se desprende de las reuniones de trabajo es que hay menos necesidades de agua." (Méndez: 2004).

Finalmente, el que era Secretario de Estado de Medio Ambiente, Antonio Serrano, reconocía algo obvio y es que a la hora de pagar, la demanda baja. "Antonio Serrano afirmó que "la rebaja de la cantidad de agua será significativa respecto a la prevista", aunque aseguró que "es pronto para cuantificarla". Serrano explica que a la hora de sentarse a hablar con los usuarios, la demanda de agua baja". (Méndez: 2004).

A pesar de todo, ya en 2008, el gobierno de Zapatero retoma la política de trasvases y defiende la necesidad de ampliar el trasvase desde el moribundo río Tajo al río Segura con la excusa de que Murcia necesita agua urgentemente. En cualquier caso, el resultado final de esta política de desalación de agua es bastante pobre, en el sentido de que ni los agricultores hacen un uso habitual del agua desalada, posiblemente porque no la necesitan y porque es cara, como ya se señalaba más arriba, ni se han construido las desaladoras que aparentemente se necesitaban. Por ejemplo, en 2008:

"La mayor desaladora funciona sólo al 15 % cinco años después de abrir (...) Con una capacidad para desalar 42 hectómetros cúbicos de agua de mar al año (...) la ministra Narbona la inauguró en mayo de 2005 (...) La planta había costado 254 millones, el triple de lo presupuestado. Narbona aseguró que a final de la legislatura funcionaría a pleno rendimiento." (Méndez: 2008).

Sin embargo la construcción de la planta se había iniciado en 2001 con el gobierno del PP. Pero a estas alturas ya nadie quiere recordar qué decidió ni cuándo, ni por qué, es la confusión total con objetivos claros. La situación, en 2012, es tal que "El ministro Cañete afirmó en el Congreso que, tras una inversión de más de 1.600 millones, las 17 plantas existentes solo funcionan al 16,45% de media" (El País, 18.03.2012). Y todo el montaje victimista de que Murcia está tan sedienta se desvanece cuando se hacen públicos estudios serios sobre su situación real. El problema es que muy raramente estos estudios llegan a ser conocidos, presuntamente por la connivencia que existe entre políticos y empresarios para no perder el negocio de la construcción de obras públicas, negocio que requiere que la gente siga creyendo que la escasez es física y no tiene nada que ver con esa connivencia ni con las pautas de uso del territorio y con una cultura (incultura) sobre las causas reales de nuestros hábitos de pensamiento (repetición) y de comportamiento aprendidos. Para mostrar con claridad esto último, transcribo algunos párrafos de una noticia publicada por El Confidencial (4/11/2011) que elimina toda duda sobre a quién beneficia la supuesta escasez de agua en España y cuyo titular es "Murcia 'esconde' un estudio oficial que demuestra que la región no necesita trasvase":

"El déficit hídrico del [río] Segura, cifrado en unos 460 hectómetros cúbicos por el plan hidrológico de la cuenca (PHCS), puede quedar solucionado mediante la utilización de los acuíferos confinados en el subsuelo. Así se deduce de la ejecución del plan de sequía elaborado por técnicos de la Confederación Hidrográfica [del río Segura] (CHS) de ese río, que ha certificado

la existencia y sondeo tres grandes acuíferos subterráneos sin explotar y que, por tanto, anula la necesidad del trasvase que ha sido esgrimido como caballo de batalla político por la Administración del PP."

Los resultados de esta investigación técnica están en el libro "Las aguas subterráneas en la gestión de la sequía. El ejemplo de la Vega Media y Baja del Segura", del que se imprimieron hace diez meses unos 500 ejemplares que están arrumbados en cajas bajo una escalera de una de las sedes de la CHS en Murcia.

Según los datos que proporciona el libro, en la cuenca del Segura hay al menos un gran acuífero confinado con caudal suficiente para ayudar a equilibrar el déficit hídrico sin necesidad de recurrir a trasvases o transferencias de otras cuencas. Es el de la Vega Media y Baja del Segura, de aguas confinadas que pueden ser surgentes y que tiene unos 2.000 hectómetros de reserva, de los que 100 son renovables anualmente.

Además existe el del Alto Guadalentín, entre Lorca y Puerto Lumbreras, cuyos recursos no están evaluados pero que es de agua potable. Y hay un tercero, el de Mingogil-Villarones, en Hellín, con una reserva de 1.000 hectómetros cúbicos, de los que otros 50 son renovables anualmente. La suma de todos ellos más algunos otros como el de Moratalla, Calasparra, Cieza o Caravaca equilibrarían el déficit hídrico.

El coordinador y coordinador adjunto de libro –que tiene depósito legal A-187-2011– son el comisario de Aguas y el comisario adjunto de la CHS, Manuel Aldeguer y Gonzalo Aragón. El trabajo de campo lo han hecho los geólogos Luis Francisco Turrión, Alfredo Martínez Arias y Sebastián Delgado Moya.

Además, "ni el lobby de las grandes constructoras, que puja por la obra pública de los trasvases, ni el lobby de las grandes desaladoras que quiere seguir construyéndolas están interesados en que los acuíferos confinados puedan llegar a ser la solución al déficit hídrico de la cuenca del Segura", opina Luis Francisco Turrión, geólogo de la CHS y [coautor del libro](#) (El Confidencial, 04/11/2011).

Una nota final sobre esta vinculación entre política y negocios característica del capitalismo y de la democracia actual fue el nombramiento de David Taguas, Director de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, es decir de Zapatero, como presidente de la patronal de las grandes constructoras SEOPAN. Dicho con más claridad, Taguas pasa, de un día para otro, de ser Director de la Oficina Económica de Zapatero a ser presidente de SEOPAN. Este comportamiento es habitual en este capitalismo y es un buen ejemplo de puertas giratorias. Lo interesante en este caso consiste, además, en que es el propio Zapatero el que le pide a su ministro Sebastián que le busque un puesto en el sector privado a Taguas:

"El presidente le pide a Sebastián que haga gestiones para situar a Taguas en el sector privado, unas gestiones que permiten nombrarle presidente de Seopan, la asociación de las grandes empresas constructoras." (Ekaizer 2012: 90).

El 'favor' de colocar a Taguas en Seopan se puede entender mejor si incluimos el dato de que Zapatero presentó en el Palacio de la Moncloa el 11 de Julio de 2005, quizás para calmar a las empresas constructoras por el 'recorte' del trasvase del Ebro, el PEIT, plan especial de infraestructuras y transporte 2005-2020, dotado con una inversión de 248.892 millones de €:

"Entre los invitados, la flor y nata de las constructoras: Florentino Pérez (ACS), Ignacio Entrecanales (Acciona), Luis del Rivero (Sacyr), Isidre Fainé (Abertis), Joaquín Ayuso (Ferroviario). La patronal estaba representada por Juan Lazcano (CNC) y Enrique Aldama (Seopan), y los sindicatos por Cándido Méndez (UGT) e Ignacio Fernández Toxo (CC OO)." (Muñoz R: 2005).

Algunas de las consecuencias de este inmenso disparate son las vías de AVE sin tráfico, los aeropuertos cerrados sin estrenar y, en parte, una deuda pública que sólo beneficia a los bancos.

Desde mi punto de vista, este tipo de vinculaciones y decisiones ayuda a entender bien dónde

estamos, qué tipo de políticas se llevan a cabo y ¿Por qué? y ¿Qué podemos esperar de estos gobiernos, partidos y sindicatos en estas mal llamadas democracias? en las que poder definir con claridad ¿Cuál es el problema que pretendemos resolver? se transforma en uno de los principales obstáculos, pues pueden más los prejuicios ideológicos y los esquemas repetidos una y otra vez por los medios de comunicación, hasta hacer creer que esos esquemas son ciertos, que la posibilidad y la capacidad de pensar por cuenta propia ya que, esta última, con frecuencia se ve y se vive como una situación de aislamiento y de soledad que no es agradable pero que proporciona la enorme satisfacción de sentir que uno, por sí mismo, empieza a comprender.

Hay un aspecto al que no me he referido por falta de espacio, es el relacionado con las transacciones de derechos de agua, los famosos mercados de agua. Sólo diré que hay transacciones legales e ilegales de derechos y de aguas y que, actualmente, no es posible conocerlas adecuadamente puesto que no hay un registro actualizado de concesiones de derechos de agua pública:

"De ciertos <regantes> de Aragón mejor no hablar, especialmente de los sindicatos de algunas zonas...cuyos ingresos anuales son ante todo hidroeléctricos y no de cuotas de agricultores. ¿Qué les preocupa más, turbinar en sus propios saltos, vender el agua o regar?" (De Prada 2004: 66).

De Prada se refiere a <regantes> que no riegan y no devuelven su concesión pública de agua sino que la 'rentan' a las eléctricas a cambio de pagos monetarios.

En otros casos, los <regantes> venden 'su' agua (de manera ilegal), y su suelo a promotores urbanísticos sin informar a las Confederaciones de cuenca y sin que esta se 'entere' o lo denuncie. No olvidemos que se trata de concesiones públicas de agua. De hecho, un estudio realizado por la empresa municipal de aguas de Madrid, el Canal de Isabel II, mostró que una buena parte de los agricultores que constaban en los registros como 'regantes con concesión de agua pública' hacía ya varios años que habían dejado de ser agricultores y habían vendido sus tierras, recalificadas para usos urbanos, pero seguían constando oficialmente como regantes aunque vendían, también, el agua concesionada a otros usuarios año tras año. (Canal de Isabel II, 2007). Esta práctica, aunque poco conocida, es bastante habitual. No todo es así pero la opción de las transacciones de derechos y de aguas no supone, desde mi punto de vista, una mejora mientras no haya más transparencia en el diagnóstico del agua, los registros de concesiones sean públicos y actualizados y las reglas bajo las que tienen lugar las transacciones sean claras:

Hablar de un mercado de aguas es complicado. El concepto se presta a engaño. En los Estados Unidos, cuando se habla del mercado de aguas, no hay que entenderlo como algo sacado de un texto económico, que funciona de manera automática, sino "como un mecanismo institucional bastante restringido" (Bauer 1996: 179). En cualquier caso, estas prácticas no tienen nada que ver con los mercados de agua de Canarias, en los que se venden legalmente tanto agua como derechos de agua, otra cosa son las reglas y condiciones bajo las que funcionan esos mercados (Aguilera, 2002) ni con los de Chile (Bauer, 2002 y 2004) que cuentan con una experiencia más dilatada de su funcionamiento y de sus resultados.

Por el contrario, con estas transacciones poco claras e ilegales de agua, entiendo que se da un paso más, pero muy importante, en el proceso de 'normalización' del saqueo de lo público bajo la cobertura, en apariencia menos agresiva, de la privatización y la mercantilización de un bien público cuyos hipotéticos defensores-gestores no están interesados en mantener como patrimonio público mientras insisten en que lo público es ineficiente. Si los gestores de lo público están al servicio de los intereses privados corruptos y corruptores, y además no lo denuncian, siempre va a existir la excusa, convenientemente difundida por medios de comunicación interesados (y posiblemente subvencionados con fondos públicos a través de la publicidad), pero sin fundamento real ni honesto, de que lo público no funciona. A esta difusión tampoco es ajena la divulgación confusa e ignorante que habitualmente se repite en la Universidad, tal y como señalan

Galbraith y Sudgen, entre otros.

Obviamente no siempre hay gestores de lo público competentes y honestos por lo que habría que cambiarlos, tampoco se puede mantener que lo privado funciona mal o de manera incompetente. Pero sí hay dos cuestiones claras:

1. Los partidos políticos mayoritarios, que se alternan en el gobierno desde hace años, a nivel nacional y autonómico, con el apoyo o no de los partidos llamados nacionalistas, gobiernan (u obedecen), fundamentalmente, para la defensa de los grandes intereses empresariales.
2. Estos grandes intereses empresariales obtienen unos elevados beneficios debido, fundamentalmente, al saqueo de lo público en sus diferentes vertientes, es decir, al saqueo de los presupuestos públicos con megaproyectos innecesarios, pero también imponiendo reglas sobre las condiciones laborales, fiscales y ambientales que los gobiernos aprueban habitualmente. Esto se puede considerar como un secuestro total de la política pública y de la democracia, lo que no quiere decir que los secuestrados (cargos públicos) estén a disgusto puesto que no suelen dimitir mientras representan su papel de gobernantes. Otra cosa somos los ciudadanos que sufrimos las consecuencias de este secuestro.

EPÍLOGO

A veces se finalizan los trabajos académicos con un apartado de conclusiones, pero cada vez me parece más interesante que sean los lectores los que saquen las suyas propias en lugar de repetir cuestiones que quedan claras en el texto. Este es un texto vivo, que plantea, y confirma, una hipótesis y que, al mismo tiempo, está abierto a su enriquecimiento con informaciones y datos que van saliendo cada día de las investigaciones periodísticas, académicas y judiciales abiertas. Por eso considero que un epílogo es más adecuado.

Así, tras las elecciones generales de 2011, el PP vuelve al gobierno pero la 'política hidrológica' de construcción de obras públicas que no resuelven los problemas básicos del agua sigue siendo la misma. A pesar de la disminución del consumo de agua en la agricultura y en los usos urbanos se vuelve a insistir en construir más trasvases y desaladoras de agua de mar. Los conflictos sociales cuestionando esta continuidad ya han empezado y tienen visos de agudizarse. Entre ellos destacan en la actualidad, el Canal de Navarra, que cuenta con la oposición de muchos agricultores, y el trasvase del Ebro que ya ha sido nuevamente contestado.

Mientras no se cuestione el poder que tienen las constructoras sobre los gobiernos para inventarse obras cuya necesidad no se justifica ni se debata democráticamente, es decir, fuera de los parlamentos y con criterios rigurosos, claros y vinculantes, no existirá una política hidrológica sensata y razonable. Los políticos que están en los diferentes gobiernos desde hace muchos años, no gobiernan sino que toman decisiones para favorecer a los grupos empresariales a los que se deben, engañando una y otra vez a los ciudadanos que los votan. Unas declaraciones recientes de Enrique Santiago, abogado que ha colaborado en la elaboración de la querrela del caso Bárcenas sobre la financiación ilegal del PP y su vinculación con las constructoras, resume perfectamente esta situación:

"La Comisión de Infraestructuras del PP -que no aparece en los estatutos de este partido-compuesta por empresarios de constructoras y políticos además del tesorero, elaboraba las infraestructuras a realizar de manera previa a las elecciones (...) Lo más grave -sinceramente- de los papeles de Bárcenas es que muestran cómo las grandes empresas de infraestructuras cooptaron los consejos de ministros para que hicieran las políticas que ellas diseñaban a través de la Comisión de Infraestructuras del PP. Esto les costó muy poco dinero en comparación con el enorme daño causado al interés general." (Pérez Navarro: 2014).

Si asumimos que, además de las constructoras, los Consejos de Ministros son cooptados por bancos, eléctricas, educación privada (Iglesia católica), grupos de sanidad privada (algunos de los cuales pertenecen a las constructoras que, a su vez pertenecen a los bancos) y otros sectores empresariales, parece claro que los citados consejos no son nada más que los órganos de representación de estos sectores siendo los ministros simplemente sus agentes 'comerciales' pues trabajan efectivamente para ellos.

Como dice un político al servicio de estos grupos empresariales en uno de los dibujos de El Roto, "¡Os bajaremos los sueldos, os quitaremos derechos, nos llevaremos la pasta y, además, nos votareis!". Así estamos y, por si fuera poco, son estos políticos los que se han apropiado del discurso (y de la práctica parlamentaria) de la democracia en el sentido de que democracia es, según ellos, solamente, lo que hacen ellos, el resto somos antisistema.

En 2013, José Luis García Delgado, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, publicó en El País un artículo titulado 'Por un compromiso de regeneración democrática', que tiene cierto interés. (García Delgado, 2013). Al finalizar la lectura ví que su autor se presentaba como Presidente del Círculo Cívico de Opinión y que escribía en su nombre, como se puede ver en el enlace. Decidí entrar en la página web del citado Círculo y, en el apartado de Socios, me encontré con un variado grupo de 'intelectuales' españoles, incluido el ministro Wert y el exministro Josep Piqué, así como miembros destacados de las constructoras y bancos más importantes. Pero la sorpresa más llamativa consistió en que, al final de ese apartado de Socios, aparecen como Entidades Colaboradoras los siguientes bancos y constructoras, Santander, BBVA, La Caixa, Iberdrola, Repsol, Telefónica y OHL. <http://www.circulocivicodeopinion.es/socios.asp?nav=3>

Es decir, por un lado secuestran la democracia y, por el otro, la 'regeneran'. El balance, para mí, está muy claro y lo que podemos esperar de estos regeneradores también.

REFERENCIAS

Aguilera, Federico (2012): "Leyendo a Adam Smith para entender la situación actual", *Rebellion*. 29.2.2012. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=145466>

Aguilera, Federico (2011): "Economía institucional y gestión del agua: la Directiva Marco Europea" en Matarán, Alberto y López, Fernando (Eds.) *La tierra no es muda: Diálogos entre el desarrollo sostenible y el postdesarrollo*, Granada: Universidad de Granada, pp. 273-303.

Aguilera, Federico y Naredo, José Manuel (coords.) (2009): *Economía, poder y megaproyectos*, Lanzarote: Fundación César Manrique.

Aguilera, Federico (2009): "Discurso y práctica de los grupos empresariales y políticos. Megaproyectos y megamentiras" en Federico Aguilera y José Manuel Naredo (coords.) *Economía, poder y megaproyectos*, Lanzarote: Fundación César Manrique. pp. 53-77.

Aguilera, Federico (2004): "Gestión autoritaria versus gestión democrática del agua", *Archipiélago* Nº 57, pp. 34-42.

Aguilera, Federico (2002): *Los mercados de agua en Tenerife*, Bilbao: Bakeaz/Fundación Nueva Cultura del Agua.

Aguilera, Federico (1999): "Hacia una nueva economía del agua: Cuestiones Fundamentales" en Pedro Arrojo y Javier Martínez Gil (coords.) *El agua a debate desde la Universidad. Hacia una nueva cultura del agua*, Zaragoza: Institución Fernando El Católico (CSIC)/ Excma. Diputación de Zaragoza, pp.49-65.

Aguilera, Federico (1996): "Economía de los trasvases de agua: Una aproximación al caso español" en Federico Aguilera (coord.) *Economía del Agua (Segunda edición)*, Madrid. MAPA, pp. 429-84.

Aguilera, Federico (1993): "El problema de la planificación hidrológica: una perspectiva diferente", *Revista de Economía Aplicada* nº 2, Vol I, pp. 209-216.

Arrojo, Pedro (coord.) (2001): *El Plan Hidrológico Nacional a debate*, Bilbao: Bakeaz/Fundación Nueva Cultura del Agua.

Bauer, Carl (2002): *Contra la corriente. Privatización, mercados de agua y el Estado en Chile*, LOM Ediciones, Chile.

Bauer, Carl (2004): *Canto de sirenas. El derecho de aguas chileno como modelo para reformas internacionales*, Bilbao, Bakeaz.

Bauer, Carl (1996): "El mercado de aguas en California" en Alfredo Embid (director) *Precios y mercados del agua*, Madrid, Civitas.

Beck, Ulrich (1991): "La irresponsabilidad organizada", *Debats*, Nº 35/36 pp. 30-37.

Blomquist, William, Schlager, Edella y Heikkila, Tanya (2004): *Common Waters, Diverging Streams. Linking Institutions and Water Management in Arizona, California, and Colorado*, Washington, Resources for the Future.

BOE (1992), Instrucciones técnicas complementarias para la elaboración de los planes hidrológicos de cuencas intercomunitarias" (BOE nº 249 de 16 de Octubre de 1992). <http://www.boe.es/boe/dias/1992/10/16/pdfs/A35023-35026.pdf>

BOE (2001): Ley 10/2001, de 5 de julio, del Plan Hidrológico Nacional. <http://www.boe.es/boe/dias/2001/07/06/pdfs/A24228-24250.pdf>

BOE (2004): Decreto derogación del trasvase del Ebro. <http://www.boe.es/boe/dias/2004/06/19/pdfs/A22453-22457.pdf>

Canal de Isabel II (2007): *Transferencias de Derechos de Agua entre Demandas Urbanas y Agrarias. El caso de la Comunidad de Madrid*. Cuadernos de I+D+I. Nº 1. Madrid.

Casassas, David (2010): *La ciudad en llamas. La vigencia del republicanismo comercial de Adam Smith*. Barcelona. Montesinos.

Coase, Ronald (1992): "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review*, 82 (4), pp.713-719.

De Prada, Carlos: (1997), "La dictadura de las constructoras", *Revista Ecosistemas* nº 7.

De Prada, Carlos (2004): "La 'racionalidad oculta' del Plan Hidrológico Nacional", *Archipiélago* nº 57, pp. 58-68.

El Confidencial (4/11/2011): "Murcia 'esconde' un estudio oficial que demuestra que la región no necesita trasvase". <http://www.elconfidencial.com/espana/2011/11/04/murcia-esconde-un-estudio-oficial-que-demuestra-que-la-region-no-necesita-trasvase-87108>

Ekaizer, Ernesto (2012): *Indecentes. Crónica de un atraco perfecto*. Barcelona. Espasa.

Estevan, Antonio (2003): "El Plan Hidrológico Nacional: destapando la olla. Sobre la política hidráulica nacional de España", *Archipiélago* nº 57, pp. 43-57.

Flyvbjerg, Bent et al (2002): "Underestimating Costs in Public Work Projects. Error or Lie? *Journal of the American Planning Association* Vol. 68, Nº 3, pp. 279-295.

Flyvbjerg, Bent et al (2003): *Megaprojects and Risk. An Anatomy of Ambition*. Cambridge University Press.

Flyvbjerg, Bent (2005): "Design by Deception. The Politics of Megaproject Approval", *Harvard Design Magazine* Spring/Summer 2005, pp. 50-59.

Galbraith, John Kenneth (1982): *Anales de un liberal impenitente. Volumen 1. Economía, política y asuntos económicos*. Barcelona, Gedisa.

García Delgado, José Luis. (2013): "Por un compromiso de regeneración democrática", *El País*, 13/11/2013.

González, Arturo y Rubio, Santiago (1993): "El problema de la planificación hidrológica. Una aplicación al caso español", *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 1 nº 1, 33-66.

Israel, Morris y Lund, Jay (1995): "Recent California Water Transfers: Implications for Water Management", *Natural Resources Journal*, Vol 35, nº 1, pp. 1-32.

La Verdad (17/05/2004): <http://hispagua.cedex.es/documentacion/noticia/39282>

Losada, Alberto (1994): "Eficiencia técnica en la utilización del agua de riego", *Revista de Estudios Agrosociales*, nº 167, pp. 131-154.

MAGRAMA (2012): Perfil Medioambiental de España 2011. Madrid. http://www.magrama.gob.es/es/ministerio/servicios/publicaciones/Perfil_Ambiental_2011_tcm7-219270.pdf

Mankiw, Gregory (1998): *Principios de Economía*, Madrid, McGraw Hill.

Mardones, Inmaculada (2005): "A desalar tocan", (*El País* 04/12/2005) http://elpais.com/diario/2005/12/04/negocio/1133705006_850215.html

Martínez Gil, Javier (1997): *La nueva cultura del agua en España*, Bilbao, Bakeaz

Méndez, Rafael (2004): "Medio ambiente reduce el caudal de agua que aportará su alternativa al trasvase", (*El País* 29/4/2004). http://elpais.com/diario/2004/11/29/sociedad/1101682802_850215.html

Méndez, Rafael: (2008): "La mayor desaladora funciona sólo al 15 % cinco años después de abrir", (*El País* 17/1/2008).

Mishan, Ezra (1971): *Los costes del desarrollo económico*, Barcelona, Oikos-Tau.

Moro, Tomás (2011): *Utopía*. (1516). Madrid. Akal.

Muñoz, Rafael (2005): "Zapatero promete unir todas las capitales de provincia por AVE y autovía en 2020" (*El País*, 12/07/2005). http://elpais.com/diario/2005/07/12/espana/1121119202_850215.html

Naredo, José Manuel (1997): *Economía del agua en España*, Madrid: Fundación Argentaria.

Ostrom, Elinor (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.

Palast, Greg (2003): *La mejor democracia que se puede comprar con dinero*, Madrid: Critica.

Pérez Galdós, Benito (1874): *Gerona. Episodios Nacionales*, Primera serie, 1943, Madrid, Librería y Casa Editorial Hernando.

Pérez Navarro, César (2014): "Entrevista a Enrique Santiago", *Rebelión*, 06/01/2014. <http://rebelion.org/noticia.php?id=179084>

PHN (2001): BOE nº 161 de 6 de Julio. <http://www.boe.es/boe/dias/2001/07/06/pdfs/A24228-24250.pdf>

Polanyi, Karl (1989): *La gran transformación*, Madrid, La Piqueta.

Ralston, Saul (1997): *La civilización inconsciente*, Barcelona, Anagrama.

Ruiz, José Manuel: (1993) *La situación de los recursos hídricos en España*, Madrid: CIP-FUHEM.

Smith, Adam: (1995): *Lecciones sobre Jurisprudencia. Curso 1762-63*. Biblioteca Comares de Ciencia Jurídica: Granada.

Smith, Adam: (1994): *La riqueza de las naciones*, Madrid: Alianza editorial.

Stiglitz, Joseph (2010): *Caida libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Madrid: Taurus.

Sugden, Robert (1986): *The Economics of Rights, Co-operation and Welfare*, Oxford Blackwell. (Citado por Ostrom 1990).

Vaux, Henry Jr (2007): "Foreword" en Colby, Bonnie and Jacobs, Katharine (eds.) *Arizona Water Policy. Management Innovations in an Urbanizing, Arid Region*, Washington, Resources for the Future.

Zapatero, José Luis. L (2004): Discurso en la sesión de investidura como presidente del gobierno. <http://estaticos.elmundo.es/documentos/2004/04/15/discurso.pdf>

Zuboff, Shoshana (2009): "Wall Street's Economic Crimes Against Humanity", *Bloomberg Businessweek*, 20 de marzo. http://www.businessweek.com/managing/content/mar2009/ca20090319_591214.htm

LA CRISIS DE LOS DESAHUCIOS EN ESPAÑA: RESPUESTAS INSTITUCIONALES Y CIUDADANAS

Gala Cano¹

Universidad de Murcia

Aitziber Etxezarreta²

Universidad del País Vasco

Fecha de recepción: septiembre 2013

Fecha aceptación de la versión final: marzo 2014

RESUMEN

En este artículo se analizarán una de las consecuencias socioeconómicas de la burbuja inmobiliaria y crediticia que estuvo asociada al crecimiento económico en España: los desahucios. En primer lugar se estudiará cómo han evolucionado los datos sobre lanzamientos en los últimos años. En segundo lugar, las respuestas que desde los entes públicos se han ido sucediendo a este fenómeno de origen económico pero, ahora, de profundo calado social. Finalmente, ante la insuficiente respuesta pública, se identifican las iniciativas colectivas como germen de innovación social, y se perfila el marco teórico de la innovación social y la economía social como referencia innovadora y muy útil para analizar la situación actual y lanzar algunas propuestas de superación de dicha crisis.

Palabras clave: *desahucios, vivienda, crisis económica, innovación social.*

ABSTRACT

In this paper it will be analysed one of the social consequences of the real estate and credit bubble that was associated to this economic growth: evictions. First, it will be studied the evolution of evictions data in the last years. Secondly, it will analyse the responses that from public administrations has given to this phenomenon of economic origin, but now, of a deep social significance. Finally, due to the deficiency of the public responses, it will be pointed out the social initiatives as the germ of social innovation. It proposed the theoretical framework of social innovation and social economy as an innovative and useful reference in order to analyze the present situation and suggest some proposals to overcoming the crisis.

Key words: *evictions, housing, economic crisis, social innovation.*

¹ galacano@um.es

² aitziber.etxezarreta@ehu.es

La vivienda más allá de las cuatro paredes que la componen tiene dimensiones que trascienden de lo puramente físico y se convierte en un factor condicionante y/o determinante de la vida familiar, comunitaria y personal.

Así, el acceso a una vivienda digna es requisito indispensable y pasa a considerarse una necesidad básica de todas las personas, de vital importancia para el desarrollo de su vida personal, familiar y comunitaria, y como tal, se reconoce como derecho social de la ciudadanía en todas las constituciones europeas y demás legislaciones. En el caso español, se recoge de la siguiente manera el derecho a la vivienda (artículo 47 de la Constitución española):

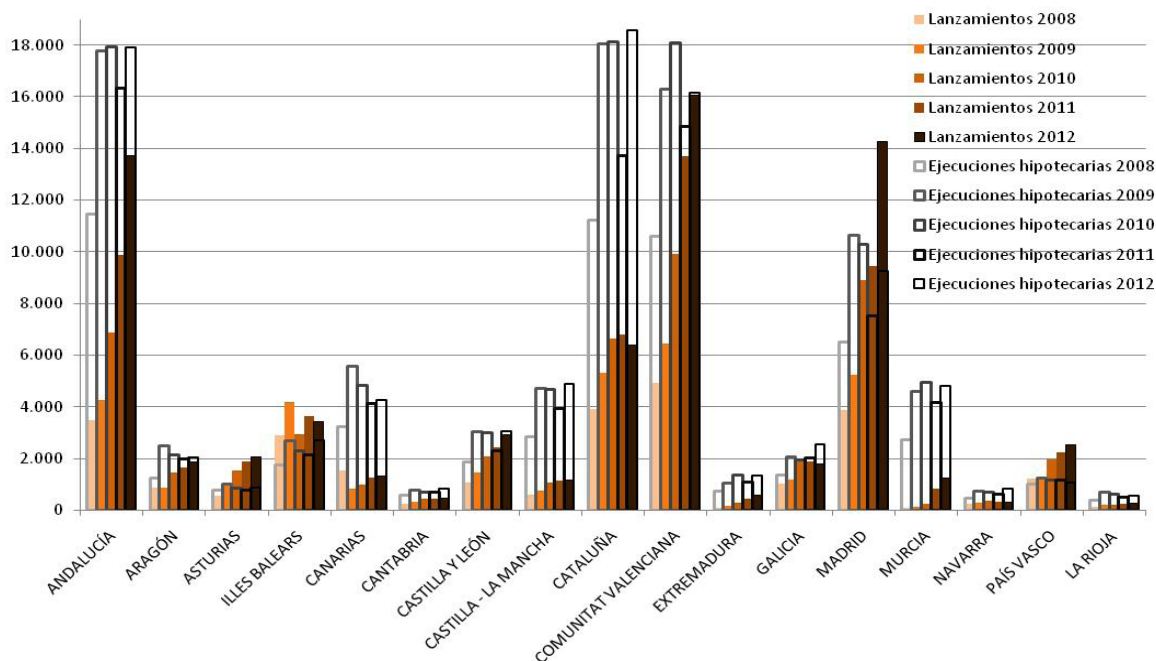
"Todos los españoles tienen derecho a una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La Comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos."

El impacto de la situación de crisis económica española en el mercado inmobiliario ha traído este derecho a primer plano de la actualidad, debido al crecimiento de las ejecuciones hipotecarias por impago, la mayor parte de las cuales finalizan en desahucio. El periodo previo de la burbuja inmobiliaria y las ejecuciones ha sido ya analizado por algunos autores (ver Cano *et al.*, 2013; Etxezarreta *et al.*, 2012; García Montalvo, 2009; Rodríguez, 2009). En este trabajo se focalizará la atención en la última fase de este procedimiento analizando, a través de los datos disponibles, la evolución de los desahucios en España. Además se detallan como los entes públicos nacionales y de algunas comunidades autónomas han respondido ante la situación inmobiliaria y social generada, con especial atención en las perspectivas o nuevos enfoques con los que vislumbrar el presente y el futuro del acceso a la vivienda.

EL DIMENSIONAMIENTO DE LA CRISIS DE LOS DESAHUCIOS

El desahucio o lanzamiento es la parte final del proceso de ejecución, donde aparece la parte más social de un problema económico. Los datos que se han ido ofreciendo por parte del Consejo General del Poder Judicial han sido ampliados a partir de 2012, hasta entonces los datos en esta estadística provenían de los Servicios Comunes de Actos de Comunicación y Ejecución, y sólo contabilizaba los lanzamientos realizados por los servicios comunes de notificaciones y embargos y no los realizados directamente por los juzgados en las localidades en las que no existen dichos servicios. A partir de 2012 se facilitan los lanzamientos de 1ª instancia donde están incluidos dichos juzgados, ofreciendo, según el CGPJ una información más fiable que en los años anteriores, pero dificultando el seguimiento de una serie temporal. Además, desde 2012 se distingue entre los lanzamientos recibidos y los de cumplimiento positivo.

Los 27.251 lanzamientos recibidos en 2008 han ido incrementándose progresivamente hasta registrar 70.257 lanzamientos en 2012 según el Tribunal Superior de Justicia, según los juzgados de primera instancia esta cifra ascendería a 101.034. La variación de situaciones según la comunidad autónoma se hace evidente, aunque no deriva directamente de los datos de ejecuciones hipotecarias (gráfico 1). El dato que se repite en todas las administraciones regionales es el descenso de las ejecuciones hipotecarias en 2010 y el incremento, este mismo año, de los lanzamientos. La confluencia de ambos datos en el último año implica, en primer lugar y de manera obvia, una complicación aún mayor de la situación en España y sus consecuencias sociales. Y en segundo lugar, una amplia horquilla de situaciones en las que sería posible intervenir de manera que se puedan evitar los lanzamientos finales.

Gráfico 1. Lanzamientos y ejecuciones hipotecarias por CCAA (presentados por TSJ). 2008-2012

Fuente: CGPJ. Estadística Judicial.

Las comunidades autónomas que mayor número de lanzamientos registraron en 2012 fueron la Comunidad Valenciana (16.055), Madrid (14.250) y Andalucía (13.737). Si consideramos los datos de 2008 como referencia, los mayores crecimientos se registraron en Murcia, ya que partía de unas cifras comparativamente bajas en este año y pasó de 93 lanzamientos en 2008 a 1.221 en 2012, Extremadura (de 107 a 564 lanzamientos) y Andalucía (de 3.491 a 13.737 lanzamientos en 2012). Estos crecimientos relativos, si consideramos los datos de 2008 iguales a 100, de 1312,9 (Murcia), 527,1 (Extremadura) y 393,5 (Andalucía), se encuentran muy por encima de los valores medios nacionales de 262,66 puntos de crecimientos del número de lanzamientos registrados. En el otro lado, fueron las Islas Canarias (86,0) y Baleares (118,6) las que se han mantenido más estables desde 2008.

El Banco de España presentó en 2013 los resultados de una encuesta dirigida a un grupo de entidades bancarias (que gestionan el 85% del total del crédito hipotecario vivo concedido a hogares para la compra de viviendas), en esta encuesta se arrojan datos hasta entonces desconocidos sobre el tipo de vivienda. El 82,95% de las viviendas entregadas eran vivienda habitual (32.490), de estas viviendas habituales un 56,4% fueron entregadas voluntariamente y 43,6% fueron de entrega judicial. Del total de 14.165 entregas judiciales de vivienda habitual 2.405 estaban ocupadas y fue necesaria la intervención policial en 355 casos.

RESPUESTAS Y REACCIONES INSTITUCIONALES Y CIUDADANAS A LA CRISIS DE LOS DESAHUCIOS

1. Iniciativas institucionales relacionadas con los desahucios en España

1.1 Respuestas por parte de los diferentes niveles gubernamentales

A nivel nacional, aunque el grueso de las acciones que desde las distintas administraciones se ha llevado a cabo para intentar paliar los efectos de las ejecuciones y desahucios en las familias se concentra en

los últimos años, ya en 2009 se pusieron en marcha algunas actuaciones específicas. El gobierno central aprobó una moratoria, a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), para el pago de las hipotecas para las familias que, encontrándose en una situación de desempleo (o falta de actividad en el caso de los autónomos), tuviesen contraída una deuda menor de 170.000 euros.

No sólo a nivel nacional, también el gobierno vasco en enero de 2009, y hasta mayo del mismo año por cambio de legislatura, promovió una iniciativa de *Recompra de vivienda libre*. Esta iniciativa estaba dirigida a las personas que se encontrasen desempleadas más de tres meses, dándoles la opción de seguir residiendo como inquilino/a en la casa y con la posibilidad de poder recomprar la casa si recuperaban los ingresos pasado un año (renovable). Era el gobierno regional el que compraba la casa, teniendo que renunciar el prestatario a un 20% del principal de la deuda.

Pero no es hasta el año 2011 cuando se empiezan a hacer efectivas las principales medidas en respuesta al número creciente de desahucios a nivel nacional. La primera ley que se pone en marcha derivada de otra publicada en 2009 (leyes 19/2009 y 37/2011) es denominada como la ley de Desahucio Express. En dicha ley se establece la posibilidad de que, sin necesidad de realizar un juicio, a los diez días de la notificación de la demanda se pueda proceder al desahucio del inquilino. Además, la reducción de hasta en 15 días, frente a los 30 anteriores, del abandono de la vivienda por parte de los inquilinos, y a la mitad, en un mes, la posibilidad de enervación de la deuda pretendía agilizar el mercado de la vivienda de alquiler, facilitando las condiciones de la entrada en el mercado inmobiliario de las casas en vías de desahucio o impago. Con esta medida se pretendía fomentar el mercado del alquiler otorgando mayor seguridad jurídica a los propietarios, si bien generando a la vez una adicional bolsa de familias desahuciadas. Esta medida, por tanto, podría beneficiar a ciertas familias necesitadas de viviendas en alquiler, poniendo a otras (por contradictorio que parezca) en vías de ser desahuciadas (siendo entonces más eficaz en el terreno de la estimulación del alquiler, que en la ayuda a familias en situaciones de dificultad económica)³.

Sin embargo, el creciente agravamiento de las situaciones de desahucio y ejecución inmobiliaria planteaban la necesidad de nuevas respuestas por parte de la Administración Central a un, cada vez mayor, número de personas que se encontraban en situaciones de impago. Con la aprobación de *Medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos* (Real Decreto-ley 6/2012) de marzo de 2012 se iniciaba la posibilidad de acogerse voluntariamente a un Código de Buenas Prácticas (CBP)⁴ que contenía diversas medidas para gestionar los impagos.

Para acogerse a este Código era necesario cumplir unos requisitos, denominados como *umbral de exclusión*, y que contemplaban que todos los familiares carecieran de rentas, que la cuota hipotecaria resultase mayor que el 60% de los ingresos y que ningún miembro de la unidad familiar o codeudores pudiera hacerse cargo de la deuda contraída. Otra de las condiciones propuestas en su aplicación se refería al precio de la vivienda adquirida, que no podía exceder de entre los 200.000 euros y los 120.000 euros dependiendo del tamaño del municipio de la residencia. En este sentido, algunas medidas iban destinadas a evitar que se hiciera un uso fraudulento o abusivo de las facilidades propuestas.

Este código se planteaba en tres fases consecutivas. En la primera se intenta reestructurar la deuda contraída a través de medidas como la aplicación de carencia en la amortización, reducción de tipo de

³ El desahucio por impago de la hipoteca es diferente del impago de alquiler. En el primer caso el acreedor es una entidad financiera que seguramente ha participado en todo el ciclo hipotecario, que ha recibido ayudas públicas, que tiene fondos y que por tanto puede asumir una responsabilidad social. En el caso de alquiler es más complicado pues en muchos casos el propietario es un pequeño inversor. Hay evidencia de que en los últimos tiempos crecen los desahucios de alquiler más que los hipotecarios. Esto en gran parte es debido a la vulnerabilidad de la gente que primero perdió el piso de compra y ahora se queda sin recursos para el pago del alquiler. La mayoría de estas familias tampoco pueden acceder al modelo cooperativo por falta de recursos, aunque sí podrían a un modelo de cooperativa de uso con soporte público.

⁴ En una resolución del 10 de abril (BOE de 12 abril) se publican las entidades que han comunicado su adhesión a este código, llegando a ochenta y ocho entre cajas y bancos de todo el territorio nacional: Entre ellos están el Banco Santander, BBVA, Banco Popular, Barclays, Bankinter, ING Direct España, muchas cajas rurales, la fusión de las cajas vascas, Kutxabank, etc.

interés y ampliación de plazo. Si estas medidas no fueran viables se entraría en la segunda fase, donde se plantean medidas complementarias de negociación de quita de deuda (reducción de un 25% u otras soluciones). En último lugar, y siempre que las anteriores medidas no hayan sido suficientes, se podría negociar la dación en pago, quedando definitivamente saldada la deuda, y con la opción de alquilar la vivienda durante dos años.

Asimismo, esta ley recoge medidas fiscales y procesales y una comisión de control, comisión ésta encargada de realizar un seguimiento de la puesta en práctica de las medidas, así como su alcance. Hasta la fecha ha sido publicado un informe correspondiente al periodo marzo-junio de 2012 sobre el volumen, las características de las operaciones y el estado de las tramitaciones. Las entidades finalmente adheridas gestionan el 95% de las operaciones totales del mercado en este sector. Según el informe durante este periodo se gestionaron 568 solicitudes siendo Andalucía, Comunidad Valenciana, Cataluña y Madrid las comunidades que más solicitudes de acogimiento al CBP propuesto enviaron. La mayor parte de las solicitudes estudiadas (55,28%) correspondieron a una deuda pendiente de entre 100.000 y 200.000 euros.

De las 278 solicitudes resueltas un 15,82% terminaron con una reestructuración viable de la deuda, un 2,88% consiguieron medidas sustitutivas de la ejecución hipotecaria (dación en pago) y las restantes 226 solicitudes fueron rechazadas por no cumplir los requisitos. Los rechazos se debieron casi en la mitad de los casos en que el préstamo a crédito no se encontraba comprendido en el ámbito de aplicación que se especificaba en la normativa. Los otros casos rechazados fueron debido a que no era la casa habitual, el dinero de las casa estaba por encima de los límites contemplados o los solicitantes incumplían requisitos sobre ingresos.

Los partidos políticos no han podido mantenerse al margen del clamor popular en contra de las situaciones de desahucio que se han visto multiplicadas en los últimos años. El Gobierno y el principal partido de la oposición (PSOE) crearon una comisión para establecer medidas y reformas en este tema en noviembre de 2012. Esta comisión, si bien no ha alcanzado ningún acuerdo relevante, ha escuchado la voz de seis expertos como ayuda para la toma de decisiones. Se hicieron diecinueve proposiciones de expertos y sólo seis han sido escuchados, dejando al margen a representantes de la judicatura española, aunque incluyendo a portavoces de asociaciones ciudadanas (como la PAH)⁵.

El 15 de noviembre de 2012 el gobierno aprobó (Real Decreto-ley 27/2012) una serie de *Medidas urgentes para reforzar la protección a los deudores hipotecarios*, (publicado en BOE de 16 de noviembre de 2012). Estas medidas tendrían un carácter temporal y su objeto fundamental consiste en la suspensión inmediata, y por un plazo de dos años, de los desahucios de las familias que se encuentren en una situación de especial *riesgo de exclusión*⁶ y cumplan unos determinados requisitos económicos (límite de ingresos -19.200 € anuales- y que la cuota hipotecaria sobrepase el 50% de los ingresos familiares). Estas medidas no paralizan el proceso normal de ejecución hipotecaria, solo se impide el paso último que corresponde al lanzamiento que culminaría con el desalojo de las personas.

En estas mismas fechas el Gobierno crea el marco normativo general para la gestión de crisis bancarias (la Ley 9/2012) donde se especifican los instrumentos de reestructuración y resolución que puede adoptar el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) para restaurar la situación de debilidad de una

⁵ La lista final es la siguiente: Francisca Sahuquillo, presidenta del Consejo General de Consumidores, Fernando Pedro Méndez, experto en derecho registral de la Universidad de Barcelona, Santos González, presidente de la Asociación Hipotecaria Española, Julio Rodríguez, expresidente del Banco Hipotecario, Javier Rodríguez Pellitero, vicesecretario de la Asociación Española de Banca y Ada Colau, representante de la PAH.

⁶ Las situaciones recogidas de riesgo de exclusión son: familia numerosa, familia monoparental con dos hijos al cargo, familia con un hijo menor de tres años, familia con alguno de sus miembros discapacitado o dependiente, familias en las que el deudor hipotecario se encuentre en situación de desempleo y haya agotado las prestaciones o familia en la que exista una víctima de violencia de género.

entidad de crédito. La mayor novedad en esta ley es la utilización de las llamadas sociedades de gestión de activos. Su cometido es permitir la concentración en una sociedad de aquellos activos considerados como problemáticos, facilitando de este modo su gestión y logrando una traslación efectiva de los riesgos vinculados a estos activos. Esto se traduce en la creación del marco jurídico del SAREB, la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria, también conocido como "banco malo".

Ya en el Real Decreto 1559/2012 se especifican y concretan las condiciones del SAREB, que se centran en asegurar que la "toxicidad" del stock de viviendas acumuladas por los bancos se traspasa al SAREB, concretando también los criterios cualitativos y cuantitativos de los activos transferibles. Una comisión de seguimiento y un informe semestral remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, se especifican como los procedimientos para asegurar el cumplimiento de los objetivos fijados. Estas medidas, que intentan gestionar la acumulación de viviendas derivadas de la especulación de los años de apogeo, no vienen acompañadas de ninguna especificación sobre las posibilidades de carácter social que de la gestión conjunta del stock de viviendas en España se podrían derivar.

La medida más reciente adoptada desde el Gobierno Central tiene como origen la Iniciativa Legislativa Popular (ILP) que desde colectivos civiles como la PAH y el Observatori DESC, junto a otras entidades sociales y organizaciones sindicales, iniciaron en marzo de 2012 y cuyo periodo de recogida de firmas (al menos 500.000) culminó el 25 de enero de 2013. El Parlamento la aceptó a trámite aunque el texto final que culminó en la Ley 1/2013 de 14 mayo no incluyó las principales peticiones de los grupos organizadores.

Esta ley conformada por cuatro capítulos, como explica en el preámbulo, viene motivada por las circunstancias excepcionales que atraviesa España debido a la situación financiera y económica. Recoge la suspensión de los desahucios, durante dos años, de familias que estén en especial riesgo de exclusión⁷ de su vivienda habitual, sin alterar el procedimiento de ejecución hipotecaria. Así mismo, modifica la Ley Hipotecaria y la de Regulación del Mercado Hipotecario en materia de regulación de las hipotecas inversas y limitación de los intereses de demora que pueden exigir las entidades de crédito (que queda limitado a tres veces el interés legal del dinero). Además, se prohíbe expresamente la capitalización de estos intereses, haciendo mención explícita a la necesidad de independencia de las sociedades de tasación respecto de las entidades de crédito. Se hace eco de la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 14 de marzo de 2013, con la posibilidad de suspensión de la misma si se detectan cláusulas abusivas en el contrato de préstamo hipotecario.

Otro de los puntos principales está dedicado a modificaciones a la Ley de Enjuiciamiento Civil, con el fin de garantizar que la ejecución hipotecaria se realiza de manera que los derechos e intereses del deudor hipotecario sean protegidos de manera adecuada y se agilice y flexibilice el procedimiento de ejecución. Se establece la posibilidad de que, si tras la ejecución hipotecaria, de una vivienda habitual aún quedara deuda por pagar, durante el procedimiento de ejecución dineraria posterior se podrá condonar parte del pago de la deuda remanente, siempre que se cumpla con ciertas obligaciones de pago. El valor de tasación a efectos de la misma no podrá ser inferior al 75 por cien del valor de tasación que sirvió para conceder el préstamo, cuando antes no existía ningún límite para este tipo de subasta. Además, en caso de que la subasta concluyera sin postor alguno, se incrementan los porcentajes de adjudicación del bien. En concreto, se elevaría del 60 por cien hasta un máximo del 70 por cien, siempre para los supuestos de vivienda habitual.

⁷ Los colectivos que se pueden acogerse a este grupo son: las familias monoparentales con dos hijos a cargo, las que tienen un menor de tres años o algún miembro con discapacidad o dependiente, o en las que el deudor hipotecario se encuentre en situación de desempleo y haya agotado las prestaciones sociales o, finalmente, las víctimas de violencia de género y no podrán superar el límite de tres veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples así como otra variable de alteración significativa de la situación económica familiar.

La falta de seguimiento, a través de los anunciados informes de control, y de datos oficiales al respecto dificultan el control exhaustivo tanto del alcance como de la proposición de posibles mejoras, especialmente desde el mundo académico.

Dentro de las reestructuraciones que sobre las nuevas tasas en materia jurídica se están llevando a cabo, los procedimientos de desahucio han quedado parcialmente exentos, y aunque seguirán estando obligados a asumir las costas del proceso judicial, en estas costas no se incluirán las tasas de pago al banco para iniciar el proceso.

Entre algunas de las medidas futuras que se empiezan a hacer públicas a nivel de comunidad autónoma encontramos que la Agencia de Vivienda de la Generalitat Catalana pondrá en marcha, a partir del 5 de febrero de 2013, una nueva línea de ayudas para que familias que han sido desahuciadas puedan empezar de nuevo. Con un importe máximo anual de 3.000 € pretende cubrir los gastos de un nuevo contrato de alquiler (hasta 600€) y el resto para contribuir al pago del alquiler nuevo (máximo 200€/mes). Los requisitos serán haber sido víctima de un desahucio y no tener ninguna otra vivienda ni superar unos ingresos de 1.340 euros mensuales.

La Junta de Andalucía en abril de 2013 (Decreto-Ley 6/2013) estableció algunas medidas para *asegurar el cumplimiento de la Función Social de la Vivienda*. Con este Decreto-Ley pretendía, tal y como queda recogido en el preámbulo, adecuar sus prioridades al contexto social y económico con una serie de medidas para poner en el mercado las viviendas vacías y fomentar medidas de rehabilitación. Se recogen ayudas públicas para el pago del precio de la vivienda o del arrendamiento, ayudas a colectivos con especial dificultad y jóvenes, fomento de la promoción de viviendas protegidas, ayudas para la rehabilitación, aseguramiento de riesgos que garanticen el cobro de la renta y los desperfectos causados entre las principales medidas. Se crea, además, un Registro de Viviendas deshabitadas. El punto que ha generado más polémica incluye la expropiación temporal del uso de la vivienda previamente definida como deshabita en este registro⁸. Este decreto fue recurrido por el Gobierno central y admitido a trámite en el Tribunal Constitucional, en este tiempo la Ley 4/2013 de 1 de octubre, con casi idéntica redacción, vuelve a elevar a rango de ley las medidas anteriores para que puedan ser utilizadas mientras se resuelve el recurso del Constitucional.

En el contexto europeo cabe mencionar que en enero de 2013 el periódico *El País* se hacía eco de un informe elaborado por una comisión europea en Bruselas⁹ donde destacaban el escaso impacto que la medida aprobada por el Gobierno iba a tener en la situación de general española debido a cuatro razones: 1) los bancos no renuncian a sus derechos sobre las viviendas embargadas; 2) los criterios de las familias que se pueden acoger a dicha medida son muy restrictivos; 3) el porcentaje de morosidad para las hipotecas residenciales aumentó entre 2008 y 2009, pero ha permanecido relativamente estable desde entonces en torno al 3,2% de todos los préstamos y 4) las medidas tienen fecha de fin, el 15 de noviembre de 2014.

En los últimos meses de 2012 se interpusieron algunas demandas ante el Tribunal Europeo de Derechos Humanos de Estrasburgo por su legislación en materia de ejecuciones hipotecarias. El 12 de diciembre de 2012 este tribunal anulaba un desahucio inminente de una familia con menores por vulneración del artículo 3 y 8 del Convenio de Roma (Convenio Europeo de Derechos Humanos) que hacen referencia a que ningún ciudadano podrá ser sometido a tortura ni actos degradantes y a la protección de la familia respectivamente. En enero de 2013 el gobierno de Ecuador demandó a España ante este mismo tribunal

⁸ Vivienda que no se destine efectivamente al uso residencial previsto durante más de 6 meses consecutivos en el curso de un año desde el último día de efectiva habitación o cuando no cuente o sean nulos los contratos de electricidad y agua. Quedan recogidos así mismo algunas excepciones de viviendas como de uso turístico, viviendas de recreo, viviendas con titularidad de personas físicas...

⁹ http://economia.elpais.com/economia/2013/01/16/actualidad/1358370505_687777.html

considerando que vulnera el "derecho a la justicia" de sus nacionales afincados en España y pretende que se modifique la Ley de Enjuiciamiento Civil.

1.2. Respuestas ciudadanas e iniciativas colectivas de apoyo

1.2.1. Asociaciones del sector jurídico

Dentro de estas respuestas, pero abarcando otros ámbitos fuera de los puramente gubernamentales, colectivos como la asociación *jueces para la democracia* emitía un comunicado sobre la ineficacia del Código de Buenas Prácticas y su redundancia, ya que en la actualidad ya se prevé en la Ley Hipotecaria la posibilidad de que las partes, entidad bancaria y deudor hipotecario, pacten desde un inicio la posibilidad de liquidar definitivamente la deuda con la entrega de la vivienda. Reclaman que este Código no sea voluntario y que las consecuencias de una eventual crisis como la actual se repartan de manera más igualitaria entre las partes afectadas, no sólo en el deudor.

También desde el sector judicial ha habido respuestas a, los cada vez más numerosos, casos trágicos de desahucios y suicidios de personas en vías de ser desahuciadas. En octubre de 2012 se hizo público un informe judicial, encargado por el Consejo General del Poder Judicial aunque finalmente no aprobado, que un grupo de magistrados elaboró bajo el título "*Propuestas en materia de sobreendeudamiento familiar y medidas de protección del deudor frente a las consecuencias de la ejecución hipotecaria (deuda, aval y pérdida de la vivienda)*".

Se busca encontrar una *solución equilibrada*, que reparta de manera equitativa las consecuencias económicas y sociales de la crisis evitando situaciones de exclusión para las familias. Tal y como también se mencionaba desde otros colectivos ciudadanos, creen excesivamente restrictivo el CBP aprobado, y por tanto insuficiente para hacer frente a la situación actual, no sólo por el escaso margen de aplicación del umbral de exclusión que recoge, sino también por el escaso margen de precios de la vivienda, que no contempla la diferencia existente entre zonas o regiones españolas. Una de las pruebas de su ineficiencia, según el informe judicial, es la escasa aplicación que ha tenido en los meses que lleva puesto en práctica sin que parezca que suponga ningún cambio de tendencia.

Este informe también recoge una serie de propuestas excepcionales que consideran podrían ayudar en una situación de "drama social" como el actual. Proponen el concepto del *deudor de buena fe*, la ampliación de supuestos del umbral de exclusión propuesto por el CBP, la limitación de los intereses moratorios, el establecimiento de un régimen especial en el caso de ejecución de préstamos hipotecarios (cuando se refieran a la vivienda habitual o a los locales de negocio), la elevación del porcentaje de adjudicación al acreedor y la dación en pago, entre otras medidas de flexibilización de renegociación de las condiciones hipotecarias y de atribución de facultades al Juez en materia de moratorias. Así mismo la *Asociación Profesional de la Magistratura* (APM) advirtió del colapso de los juzgados debido a la escasez de medios para hacer frente a los numerosos casos de lanzamientos por ejecutar y al aprovechamiento que a este retraso le están sacando bancos y cajas¹⁰.

1.2.2. Plataforma de Afectados por la Hipoteca

Ante la insuficiencia o falta de efectividad de las medidas públicas propuestas para proteger a la ciudadanía en general de las consecuencias de esta crisis, han surgido importantes iniciativas colectivas de apoyo y otras respuestas que, como veremos en el siguiente apartado de este trabajo, bien podrían ser identificados como germen de innovación social en un contexto de necesidades no satisfechas por los entes públicos. A continuación, se enumeran los principales hitos de dicha movilización ciudadana.

¹⁰ <http://www.juecesdemocracia.es/txtComunicados/2012/30octu12.htm>

Resaltar como un grupo de apoyo colectivo como la *Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH)* ha tenido y está teniendo un papel clave en la visibilidad de los casos y la consecución de las demandas principales de los afectados. Esta plataforma, de carácter nacional pero organizada por CCAA y ciudades, ha promovido mociones en los ayuntamientos para ser "Ciudades Activas en la prevención de desahucios", ha facilitado asesoramiento jurídico y burocrático a personas que se encontraban en vías de ser desahuciadas y, una de sus acciones principales, ha intentado evitar o paralizar el acometimiento de los desahucios efectivos¹¹.

La utilización de las redes sociales y el establecimiento de nodos de organización ciudadana con estrecha colaboración (como por ejemplo con el Movimiento 15M, en especial al inicio de las paralizaciones, u otros movimientos sociales comunitarios viejos y nuevos como asociaciones de vecinos etc.) ha ayudado a la difusión y efectividad de las acciones de paralización de desahucios. Pero también a la denuncia de las numerosas prácticas imprudentes y abusivas¹² llevadas a cabo por parte de las entidades financieras en un momento de bonanza económica y sin tener en cuenta futuras situaciones de pérdida de empleo e ingresos. El carácter nacional, pero esencialmente local de las sedes de estas asociaciones ha ayudado a una mayor cercanía y efectividad del apoyo a los afectados.

La principal reivindicación es el establecimiento con efecto retroactivo de la dación en pago. Esta medida, junto a la paralización de los desahucios, y la creación de un parque de vivienda social fueron recogidas en la Iniciativa Legislativa Popular que ha sido comentada en el apartado anterior. Consideran insuficiente el Código de Buenas Prácticas aprobado no sólo por el reducido número de familias que pueden acogerse a él debido a las restrictivas condiciones, sino porque no soluciona estructuralmente el problema. Critican también que con la aprobación del nuevo decreto ley que contenía este Código se han paralizado, por parte de los bancos, las negociaciones que ya estaban iniciándose con entidades bancarias por parte de familias que estarían fuera de este umbral de exclusión, pero que ya estaban llegando a acuerdos específicos.

Esta iniciativa consiguió presentar más de un millón de firmas ante el Parlamento logrando que fuera admitida a trámite, sin embargo el texto final (Ley 1/2013 de 14 mayo) no incluyó la mayoría de los puntos que las asociaciones que lo presentaron pretendían incluir. Ante esta situación la PAH promovió un recurso de inconstitucionalidad¹³ de esta ley, llamada ya la Ley de la vergüenza para los colectivos que promovieron la ILP, que finalmente fue interpuesto por el principal partido de la oposición (que no avaló la petición de la Plataforma, pero interpuso un recurso de inconstitucionalidad).

Esta Plataforma ha iniciado un proceso de recolocación de las familias desahuciadas en viviendas o bloques de viviendas vacías pertenecientes al SAREB. Uno de los casos de mayor repercusión ha sido el bloque de Salt (Barcelona) que ha sido acompañada de una resolución del Tribunal Europeo de Derechos Humanos (TEDH) el 4 de octubre de 2013 que solicitaba paralizar por la vía de urgencia el desalojo de dicho bloque de viviendas al considerar que se estaban vulnerando los derechos fundamentales de las personas afectadas. Este apoyo jurídico de la Plataforma se ha convertido en clave para el cambio y creación de nuevas leyes que persigan un apoyo de los ciudadanos en estos procesos de desahucios. Esta resolución del TEDH da un plazo para que el Gobierno español exponga cuales son las medidas con las que se pretenden impedir la vulneración de los artículos 3 (prohibición de tratos inhumanos o degradantes) y 8 (derecho al respeto a la vida privada y familiar, incluida la inviolabilidad del domicilio) de la Convención Europea de Derechos Humanos, decidiendo con estas medidas si se mantiene o no la suspensión cautelar.

¹¹ Según fuentes propias, hasta noviembre de 2013 este procedimiento había evitado 825 desahucios en España (<http://afectadosporlahipoteca.com>), aunque cada vez en mayor medida hay presencia policial en el acto en el que las autoridades del juzgado proceden al desahucio.

¹² Como las "hipotecas crecientes", la inclusión de productos obligatorios como seguros, el establecimiento de avales cruzados, o las "cláusulas suelo" (Valiño, 2009)

¹³ <http://afectadosporlahipoteca.com/wp-content/uploads/2013/08/RI-L-1-13-complemento-695.4-lec.pdf>

MÁS ALLÁ DE LA CRISIS: UN ANÁLISIS BAJO EL MARCO DE LA INNOVACIÓN SOCIAL

1. Un nuevo campo de análisis

En los apartados precedentes se han intentado identificar las principales medidas institucionales y judiciales tomadas en el contexto de una crisis de desahucios de importantes magnitudes, y también los principales hitos de los movimientos sociales y las respuestas colectivas ante la evidente necesidad de defensa de apoyo de amplios colectivos de la ciudadanía.

Todo ello, a juicio de las autoras de este trabajo, puede empezar a ser analizado en un marco teórico más amplio que permita perfilar nuevos contextos analíticos y propositivos como el que ofrece el marco de la innovación social y la economía social. En este trabajo nos limitamos a apuntar algunas de las justificaciones y líneas de trabajo que de ello se derivan y unas primeras propuestas que nos sugiere dicho marco de análisis¹⁴.

La innovación social se ha convertido en un concepto muy de moda, pero un poco vago, debido a las múltiples interpretaciones y contextualizaciones a las que se somete. Es utilizada comúnmente en programas políticos, y es una referencia clave para los movimientos sociales y organizaciones que tratan de luchar contra la pobreza, empoderamiento de minorías, exclusión social, etcétera (Jessop *et al.* 2013).

La innovación social como foco de estudio resurgió en la primera década del 2000 al abrigo de un proyecto de análisis de la innovación social en la gobernanza de las comunidades locales (SINGOCOM¹⁵) (Moulaert *et al.*, 2005), financiado por la Comisión Europea. Este interés por el desarrollo comunitario como una nueva perspectiva de análisis de las comunidades renueva, con una visión multidisciplinar, el estudio del desarrollo local, añadiendo perspectivas no sólo económicas, sino también sociológicas, geográficas o políticas (Moulaert y Nussbaumer, 2005).

La corriente teórica de la innovación social aplicada al desarrollo urbano ha estado centrado en particular en los procesos dirigidos a contrarrestar la exclusión social con el desarrollo de nuevas estrategias de integración social, con tres dimensiones fundamentales: la satisfacción de las necesidades humanas (dimensión del contenido); cambios en las relaciones sociales, especialmente con respecto a la gobernanza (dimensión de proceso); y un aumento en la capacidad socio-político y acceso a recursos (dimensión empoderamiento) (Gerometta *et al.*, 2005).

2. Los movimientos de lucha contra los desahucios como germen de innovación social

El movimiento anti-desahucios en España ha sido un movimiento muy fuerte, de denuncia y defensa de la vulneración del derecho a la vivienda en España (cristalizado sobre todo en la paralización de los desahucios y el apoyo a los afectados), y por tanto, encaja en un marco de innovación social en un primer estadio, el de reclamo y el de los movimientos sociales con demandas y reivindicaciones políticas.

Sin embargo, el concepto de innovación social que suele usarse en los documentos políticos *mainstreaming* suele ser una interpretación más economicista o más de mercado, pero también hay otras interpretaciones que tratan de marcar el acento en la dimensión social de la innovación social, y de las interacciones de las prácticas, es decir, en la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones (Jessop *et al.* 2013).

¹⁴ Debido a la falta de un cuerpo teórico desarrollado anteriormente, se pretende sugerir un nuevo campo de estudio que requeriría un mayor desarrollo en futuros trabajos.

¹⁵ Para más información: <http://users.skynet.be/bk368453/singocom/index2.html>

En el seno del CRISES¹⁶ la Innovación Social se entiende como: "una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad".

En este contexto, lo que aporta la Economía Social es que nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social (Borzaga y Defourny, 2001). La economía social (también llamado tercer sector) se diferencia de otras formas de la economía por aglutinar a organizaciones y empresas que no son parte del sector privado lucrativo ni tampoco del sector público (Defourny y Monzon Campos, 1992).

Por tanto, se puede identificar una línea o ámbito de estudio que está cobrando fuerza en los últimos tiempos, que aglutina a académicos de diverso origen, los cuales han venido trazando las intersecciones o las sinergias que se crean entre estos dos conceptos clave: la innovación social y la economía social. Aquí se está generando un nuevo marco de construcción teórica, que se viene a aplicar a diversos ámbitos, todos ellos unidos íntimamente con la satisfacción de las necesidades humanas y colectivas (de servicios sociales, residenciales, etc.).

En este sentido, este marco general nos es útil a dos niveles: uno, para poder identificar el potencial de las movilizaciones y movimientos sociales que han sido el caldo de cultivo de los movimientos de la lucha contra los desahucios, y concretamente de la PAH; y dos, avanzar en las propuestas para superar la crisis, como puede ser el fomento de fórmulas como las cooperativas en el ámbito de vivienda, que funcionan en países como Alemania y Canadá, entre otros.

En el primer sentido, la literatura de la innovación social distingue varias fases dentro de los procesos innovadores, que vienen a establecer los pasos que desde el origen en los movimientos sociales darían lugar a la institucionalización de algunas prácticas innovadoras socialmente. Así, después de una primera fase de surgimiento de movimientos sociales y reclamo de derechos, fase que ya se habría alcanzado en España, vendría una segunda fase de experimentación, de proyectos piloto, etcétera. Como fase final se hablaría de la institucionalización y la maduración de un sistema de innovación social (Bouchard y Levesque, 2010).

En cualquier caso, es obvio que el movimiento anti-desahucios en España ha sido un movimiento muy fuerte, de denuncia y defensa de la vulneración del derecho a la vivienda en España (cristalizado sobre todo en la paralización de los desahucios y el apoyo a los afectados), y por tanto, encaja en este marco de innovación social en un primer estadio, el de reclamo y movimientos sociales con demandas y reivindicaciones políticas. Esta fase sería el prelude de las posteriores, ya mencionadas, como la fase de experimentación y de proyectos piloto, y de una tercera fase de institucionalización y maduración del sistema.

En el segundo sentido, asumiendo que la PAH y el movimiento aglutinado en torno a la lucha contra los desahucios son un germen de innovación social y por tanto de transformación social, ello podría ser el caldo de cultivo para explorar nuevas vías de cristalización (a una segunda y tercera fase) a través de experiencias, por ejemplo, de viviendas comunitarias en cooperativas.

De hecho, uno de los ámbitos en los que se ha acuñado este término ha sido el ámbito residencial, con las viviendas comunitarias como una de las materializaciones de la innovación social (Bouchard,

¹⁶ CRISES se enmarca dentro de lo que Levesque (2011) considera que es realmente un Sistema de Innovación para la Economía Social, en el sentido de que existe una amplia estructura público-privada de fomento y de análisis de la Economía Social en Québec

2005). Estas viviendas comunitarias, frente a la satisfacción de las necesidades de vivienda en el mercado, plantean la satisfacción de dicha necesidad mediante cooperativas u otras organizaciones no lucrativas. Esta vertiente tiene un peso tradicionalmente muy fuerte dentro de CRISES y la economía social en Quebec.

Alemania, por su parte, con el 10% de viviendas en cooperativas sobre el total del mercado, se sitúa entre los países europeos a la cabeza de esta tipología de propiedad. Los habitantes de las *Wohnungsgenossenschaften* alemanas han demostrado un papel más activo en la vida de la comunidad dentro del entorno de estas cooperativas (Brandsen y Helderma, 2012a). Para estos mismos autores las cooperativas de viviendas tienen una mayor capacidad de prosperar si la dinámica de cooperativas está institucionalizada y en el mercado de vivienda es estable, donde el objetivo económico de la vivienda se percibe principalmente en cuanto a su uso práctico. Estas cooperativas de viviendas suelen tener una estrategia de expansión limitada y a veces se limitan simplemente a la renovación y al mantenimiento. La mayor parte de estas cooperativas surgieron al abrigo de movimientos sociales durante la década de los 90 en ciudades como Dresde o Hamburgo (Brandsen y Helderma, 2012b).

Por tanto, sería una nueva fórmula para satisfacer la necesidad de vivienda que tenemos todas las personas y hogares, que más allá del sector privado lucrativo y el sector público, se haría desde un tercer sector (la economía social) y de una manera innovadora, tal y como hemos acuñado el concepto de innovación social.

En ese sentido, entendemos que no estamos inventando nada, sino trasladando a nuestro contexto fórmulas que han funcionado muy bien y funcionan en otros contextos occidentales y economías modernas (por ejemplo, con forma de cooperativas de cesión de uso, Etxezarreta y Merino, 2013) u otras formas de experiencias innovadoras que logren realmente pasar de una función de reivindicación política a otra que sienta las bases de la transformación social en la satisfacción de una de las necesidades más básicas de todo ser humano como es la vivienda.

CONCLUSIONES

Algunas de las consecuencias del periodo de expansión económico vivido tienen, hoy, un profundo calado económico y social. Los datos medios de crecimiento nacional de 262 puntos en 2012 sobre los 100 de 2008 en número de lanzamientos nos muestran una realidad que ha forzado a las distintas administraciones a dar respuestas ante una realidad apremiante. Dentro de las medidas institucionales recientes habría que destacar las siguientes:

1. La reforma para agilizar los desahucios en el mercado de la vivienda de alquiler.
2. El establecimiento por parte del gobierno de un Código de Buenas Prácticas (CBP) para las entidades financieras.
3. Las medidas urgentes aprobadas para proteger a deudores hipotecarios más vulnerables, aprobado en un real decreto en noviembre de 2012.

El conjunto de estas medidas bien pudiera parecer de escaso alcance ante la magnitud de los datos. Las reformas, si bien avanzando, han recibido numerosas críticas tanto dentro como fuera de nuestro país. El escaso seguimiento oficial de los resultados y consecuencias de las medidas formuladas no ayuda al esclarecimiento, tanto desde el ámbito público como académico, del alcance de las mismas.

La mayoría de las críticas que desde las principales asociaciones han realizado a las medidas propuestas vienen del carácter restrictivo de las mismas. Las limitadas condiciones para poder acceder a las ayudas han hecho que éstas tengan un escaso impacto en la corrección de las situaciones de exclusión social derivadas de la pérdida del hogar familiar por sobreendeudamiento.

La principal petición que desde la Plataforma de Afectados por la Hipoteca y desde otros colectivos implicados formulan es el establecimiento de la dación en pago con carácter retroactivo y la posibilidad de seguir residiendo en la casa en régimen de alquiler social con cuotas adecuadas a la nueva situación económica familiar. De esta manera, estos colectivos han jugado un papel clave para poner en la agenda política y mediática una realidad social que estaba, y está, alcanzando tintes dramáticos en los últimos años. La PAH ha logrado consolidar un movimiento de denuncia y protesta por las medidas de ejecución hipotecaria derivada de la crisis económica nacional y la anterior situación de burbuja, dando una ayuda completa a las familias que se encontraban en esta situación, ante el vacío de acción de las administraciones públicas.

Ante esta situación se hace necesario ir más allá, e intentar nuevas prácticas y vías de acceso a la vivienda que permitan una salida al actual mercado inmobiliario. El marco teórico de la innovación social pone de relevancia una lectura más inclusiva de los actuales procesos de transformación social, entre otros el analizado aquí de la vivienda, abriendo nuevas vías de análisis y nuevas propuestas para plantear el futuro con herramientas conceptuales eficaces. Este ha sido el marco utilizado para poner de manifiesto como, determinados procesos experimentados en España, pueden ser considerados germen de prácticas sociales futuras. Muchas de estas nuevas prácticas se encuentran ya insertas en nuestros sistemas jurídicos o económicos y no necesitan de nuevas legislaciones. El ejemplo de otros países donde se han desarrollado con éxito prácticas de acceso a la vivienda hasta ahora poco utilizadas en España como son las cooperativas de viviendas, pueden dar el punto de inicio a todo un abanico de nuevas posibilidades factibles y eficientes.

Intentar desarrollar este germen de transformación social en nuevas experiencias que cambien y renueven el acceso a la vivienda a nivel local, puede dar paso a una serie de medidas para garantizar que estos periodos relacionados con fenómenos de burbujas inmobiliarias no se vuelvan a reproducir.

BIBLIOGRAFIA

- Brandsen, T., y Helderman, J. K. (2012a) "The Trade-Off between Capital and Community: The Conditions for Successful Co-production in Housing", en Springerlink.com: http://download.springer.com/static/pdf/263/art%253A10.1007%252Fs11266-012-9310-0.pdf?auth66=1383825378_1c87b64a95b23161bfc6f217c8689ef0&ext=.pdf.
- Brandsen, T., y Helderman, J. K. (2012b) "The conditions for successful co-production in housing: A case study of German housing cooperatives". In V. Pestoff, T. Brandsen, & B. Verschuere (Eds.), *New public governance, the third sector and co-production*. London: Routledge.
- Borzaga, C. et J. Defourny (2001), *The emergence of social Enterprise*. London et New York: Routledge.
- Bouchard, M.J. (2005), *De l'expérimentation à l'institutionnalisation positive, l'innovation sociale dans le logement communautaire au Québec*, CRISES, Collection Etudes theoriques n° ET0511, Québec.
- Bouchard, M. J. et Lévesque, B. (2010): "Économie sociale et innovation. L'approche de la régulation, au coeur de la construction québécoise de l'économie sociale", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - n° ET1103
- Cano, G., Etxezarreta, A., Dol, K. y Hoekstra. J. (2013), From housing bubble to repossessions: Spain compared to other west European countries, en *Housing Studies*, on-line [http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/02673037.2013.818622#.UI%20Jgr1MIFoc]
- Defourny, J. et Monzon Campos, J.L. (dir.)(1992), *Economie sociale, entre économie capitaliste et économie publique*. Bruxelles: CIRIEC et de Boeck Université.

Etxezarreta, A., Hoekstra, J., Dol, K. y Cano, G. (2012), "De la burbuja inmobiliaria a las ejecuciones hipotecarias", en *Ciudad y Territorio: Estudios Territoriales*, nº 174.

Etxezarreta, A. y Merino, S., (2013), "Las cooperativas de vivienda como alternativa al problema de la vivienda en la actual crisis económica", en *REVESCO* (en prensa).

García Montalvo, José (2009), "Los orígenes inmobiliarios de la crisis económica actual", en Cabrales et al. (ed.), *La crisis de la economía española*, capítulo 8, pp.51-57.

Gerometta, J. H. Häussermann y G. Longo (2005), "Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City", en *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11, 2007–2021, October 2005.

Jessop, B., Moulaert, F., Hulgard, L. and Hamdouch, A. (2013), "Social innovation research: a new stage in innovation analysis?", en Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*. UK: Edward Elgar Publishing.

Levesque, B. (2006), *Le potentiel d'innovation et de transformation de l'économie sociale: quelques éléments de problématique*, CRISES, Collection Études théoriques nº ET0604, Québec.

Moulaert, F., F. Martinelli, E. Swyngedouw y S. González (2005), "Towards Alternative Model(s) of Local Innovation", en *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11, 1969–1990, October 2005.

Moulaert, F. y Nussbaumer, J. (2005) "La Región Social. Más allá de la dinámica territorial de la economía del aprendizaje", en *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 58, págs. 96-127

Rodríguez López, Julio (2009), "La crisis de los mercados inmobiliario e hipotecario. Factores explicativos", *Papeles de Economía Española* 122, 236-253..

Tribunal Superior de Justicia (2011) *Estadística Judicial. Datos sobre el efecto de la crisis en los órganos judiciales: segundo trimestre de 2012*, www.poderjudicial.es

Valiño, V. (2009) "Ejecuciones hipotecarias y derecho a la vivienda: estrategias jurídicas frente a la insolvencia familiar", en Observatori DESC.

SEMIMONOGRÁFICO. PENSAR LA TRANSICIÓN (II)

NUEVA ARQUITECTURA MONETARIA INTERNACIONAL: IDEAS PARA UNA TRANSICIÓN

Francisco Javier Gutiérrez Hurtado¹

Universidad de Valladolid

Luis Fernando Lobejón Herrero²

Universidad de Valladolid

Fecha de recepción: 1 de abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: 6 de junio de 2014

RESUMEN

Los desórdenes monetarios y financieros de los últimos años han estimulado los debates sobre la posibilidad de reformar el sistema monetario internacional (SMI). El objetivo de este artículo es analizar la viabilidad y los potenciales efectos de las propuestas que consideran que la mejor opción es iniciar una transición hacia un nuevo SMI, basado en una moneda global. Esa transición podría comenzar con una evolución hacia un régimen multipolar, ajustado a una concepción regional (primer escenario), o bien promoviendo directamente la creación de un SMI basado en una moneda internacional. Ésta podría ser una cesta de monedas (segundo escenario) o un compuesto de materias primas (tercer escenario).

Palabras clave: *relaciones monetarias internacionales, reforma monetaria internacional, moneda internacional, Derechos Especiales de Giro, DEG, moneda internacional basada en materias primas, transición.*

ABSTRACT

Recent monetary and financial turmoil have stimulated the debates about the possibility of reforming the international monetary system (IMS). The objective of this paper is to analyse the viability and potential effects of the proposals that consider that the best option consists of a transition to a new IMS, based on a global currency. This transition could begin with an evolution towards a regional-multipolar regime (first scenario) or promoting directly an IMS based on a supranational currency. This currency could be a currency basket (second scenario) or an international commodity reserve currency (third scenario).

Key words: *international monetary relations, international monetary reform, international currency, Special Drawing Rights, SDR, international commodity reserve currency, transition.*

¹ Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valladolid. cosme@eco.uva.es

² Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valladolid. flobejon@eco.uva.es

INTRODUCCIÓN

La evolución reciente de las relaciones monetarias internacionales ha puesto de relieve, una vez más, que existen deficiencias muy importantes que afectan negativamente a su funcionamiento. Como consecuencia de ello, se impone la introducción de transformaciones importantes, que demuestren su eficacia contra esas deficiencias. El fracaso de experiencias previas, basadas en cambios de escasa relevancia, y distintas reflexiones que se han llevado a cabo en torno a las estrategias de reforma óptimas aconsejan apostar por opciones, no exentas de ambición y dificultades, que implican el paso a un régimen basado en un referente monetario de carácter supranacional (Stiglitz et al. 2009; Ocampo 2010; Angeloni et al. 2011).

El objetivo de este texto es analizar las implicaciones, ventajas e inconvenientes de la transición hacia un modelo de esas características. El estudio se fundamenta en los argumentos desarrollados en numerosos estudios que se han llevado a cabo a lo largo del siglo XX y también en el trascurso de este siglo -especialmente a raíz de la última crisis-, cuyo denominador común es su propuesta de crear una moneda internacional.

El perfil concreto de la transición depende de las fases en las que ésta se organice y de las características específicas que se le otorguen a la referida moneda internacional. El abanico de posibilidades se puede simplificar si se organiza en torno a tres opciones básicas, que coinciden con los tres escenarios que se contemplan en este artículo. El primero de ellos plantea una transición dividida en dos etapas, la primera de ellas caracterizada por el desarrollo de fórmulas de cooperación regional, cuyo funcionamiento serviría de preparación para la segunda etapa, en la que se emitiría una moneda de carácter internacional. Las características de esta moneda condicionan también los rasgos de la transición. El segundo escenario se centra en las condiciones en las que se desarrollaría dicha transición si se optara concretamente por una cesta de monedas. El tercer escenario analiza, a su vez, las características de una transición cuyo objetivo final sería la emisión de una moneda internacional concebida como un compuesto de materias primas, cuyo propósito fundamental sería conectar los aspectos materiales y monetarios de la economía mundial. Tanto este último escenario como el segundo podrían utilizarse como guía para organizar la última etapa del primer escenario, tal y como refleja el gráfico 1 y se explica en el primer apartado del texto.

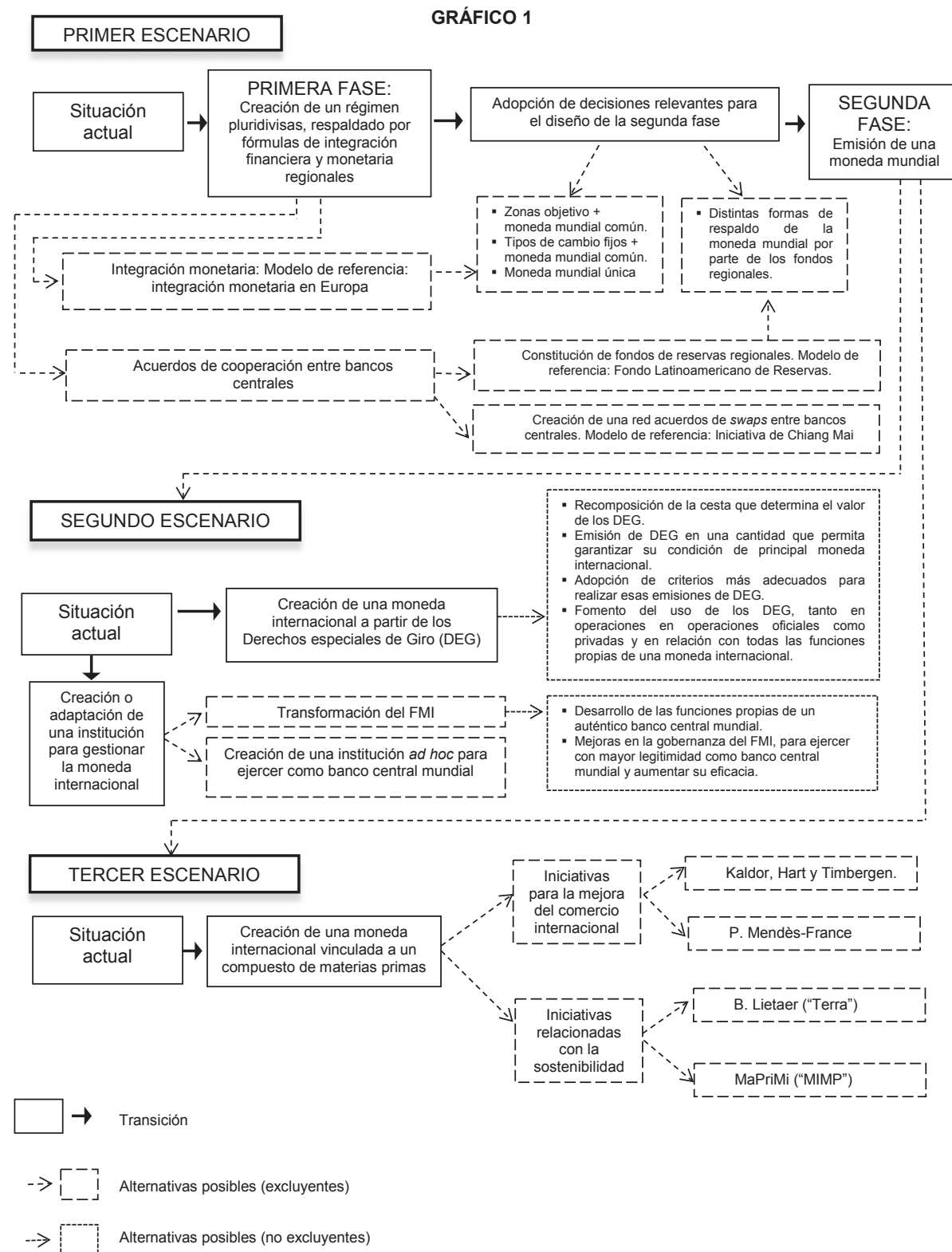
La estructura del artículo se adapta al análisis de los tres escenarios señalados. El primer apartado está consagrado al estudio de una integración monetaria global a partir de una experiencia previa, basada en un régimen pluridivisas respaldado por fórmulas de cooperación financiera y monetaria regional. El apartado siguiente pasa revista a las condiciones que exigiría una transición hacia un régimen de relaciones internacionales articulado en torno a una moneda internacional concebida como cesta de monedas, que podría inspirarse en los Derechos Especiales de Giro (DEG) y sería gestionada por un banco central mundial. El tercer apartado pasa revista a audaces proyectos de reforma que podrían utilizarse para organizar una transición hacia un modelo basado en un numerario internacional construido a partir de un compuesto de materias primas. El artículo se cierra con una breve reflexión, en la que se recogen las ideas más importantes.

PRIMER ESCENARIO. HACIA LA MONEDA MUNDIAL A PARTIR DE LA INTEGRACIÓN MONETARIA REGIONAL

Uno de los aspectos más criticados del régimen actual de relaciones financieras y monetarias internacionales es su gran dependencia de una única moneda nacional: el dólar estadounidense. Desde los años sesenta del siglo XX se han llevado a cabo numerosas propuestas encaminadas a romper con el gran desequilibrio y los problemas que genera esa dependencia, iniciando una evolución hacia un régimen pluridivisas.

A pesar de que se ha anunciado su advenimiento en no pocas ocasiones, nunca ha llegado a surgir un régimen de esas características. La moneda norteamericana sigue siendo la más utilizada a escala global,

a gran distancia del resto, como se desprende del hecho de que, en la actualidad, más del 60% de las reservas de los bancos centrales están denominadas en dólares.³



³ De acuerdo con la información suministrada por el FMI, la proporción de dólares en las reservas de los bancos centrales era del 61,2% en el último trimestre de 2013 (última información disponible). <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/>

El protagonismo que ha conservado esta divisa contrasta con la consistencia de algunos argumentos que, desde hace más de cincuenta años, se utilizan para criticar su papel como eje del sistema monetario internacional. Posiblemente, el más sólido y más difundido de todos es el formulado por el economista belga Robert Triffin en los años sesenta del siglo pasado. De acuerdo con ese argumento (conocido como paradoja de Triffin o dilema de Triffin) cualquier sistema monetario internacional que utilice como patrón la moneda emitida por un país (en este caso, el dólar) está abocado irremediablemente a registrar graves problemas, cuyas características concretas dependerán de la situación externa de dicho país.⁴

Otro importante argumento en contra de la prevalencia del dólar frente al resto de monedas nacionales es el que resalta el privilegio exorbitante que se deriva para los Estados Unidos. Este país es el único que disfruta de la enorme ventaja que supone pagar cualquier transacción internacional recurriendo a su propia moneda.⁵ Al contrario de lo que sucedía durante el período de vigencia de los Acuerdos de Bretton Woods, ese privilegio ya no encuentra justificación en las normas que rigen las relaciones monetarias internacionales. Sus fundamentos son cuestiones derivadas del funcionamiento de esas relaciones: las economías de escala generadas por el uso de un único numerario internacional, la ausencia de restricciones que afecten a la balanza financiera de Estados Unidos y la profundidad del mercado financiero en dólares (Mateos-Lago et al. 2009: 6).

En las circunstancias actuales no sólo se mantiene la vigencia de los argumentos señalados, sino que han surgido, además, otras razones de peso que desaconsejan el mantenimiento del dólar como moneda de referencia mundial:

1. En los últimos años se ha reducido de forma significativa el peso relativo de Estados Unidos en la actividad económica global (como ha sucedido, en general, con el conjunto de economías desarrolladas). Como consecuencia de ello, la posición de este país como emisor de la moneda internacional de referencia tiene aún menos legitimidad que en el pasado. Esta circunstancia llevó en 2009 al gobernador del Banco Central de China (la economía llamada a sustituir a Estados Unidos como primera potencia mundial) a reclamar, en un documento que generó un gran impacto, una nueva arquitectura monetaria internacional, en la que el dólar dejara de ser el eje central.⁶
2. Los problemas registrados a partir de 2007 no pueden desvincularse de los grandes desequilibrios externos acumulados por algunos países. Conviene recordar que el más importante de todos esos desequilibrios (el enorme déficit corriente de Estados Unidos) se apoya en el particular *status* del dólar, que concede a esa economía la potestad de hacer frente a ese déficit pagando con su propia moneda.
3. La intensidad de las últimas crisis ha llevado a muchos países, incluyendo a los de menor desarrollo, a intentar reforzar su protección, incrementando de forma muy significativa las reservas acumuladas por sus bancos centrales.⁷ En la medida en que una parte importante de esas reservas se llevan a cabo en activos denominados en dólares, Estados Unidos ha aumentado considerablemente su capacidad para captar financiación del resto de países. Muchos de ellos podrían emplear esos recursos para garantizar un mejor nivel de vida para su población, que, en una proporción muy elevada, se encuentra en niveles muy bajos. Se ha generado, como consecuencia de ello, una situación muy injusta.⁸

⁴ El primer trabajo en el que apareció desarrollado este argumento fue publicado en 1960 (Triffin 1960).

⁵ Se han elaborado y se siguen elaborando estudios para determinar el alcance concreto de ese privilegio. Sus resultados difieren de forma significativa según la metodología empleada. Los publicados en los últimos años asignan unas ganancias a Estados Unidos que pueden llegar hasta el 6,9% de su PIB (Curcucu et al. 2013)

⁶ Sin hacer referencia explícita a esta moneda, el documento señalaba que los ajustes entre la oferta y la demanda de divisas "deben estar desconectados de las condiciones económicas y de los intereses soberanos de un único país". Para conseguirlo se sugiere reformar el sistema monetario internacional, creando "una moneda internacional de reserva desconectada de naciones concretas, que sea capaz de mantenerse estable a largo plazo, eliminado las deficiencias causadas por el uso de monedas nacionales" (X. Zhou 2009).

⁷ Tal y como señala el informe Stiglitz, el porcentaje que representan éstas en el PIB mundial prácticamente se duplicó en la década que siguió a la crisis financiera y cambiaria que afectó, a finales del pasado siglo, a las economías del Sudeste de Asia y a algunos países de América Latina.

⁸ El tipo de interés de los activos en dólares que se acumulan en las reservas de los países subdesarrollados –títulos de deuda

Deficiencias tan importantes como las descritas podrían atenuarse sin que fuera necesario sustituir directamente el régimen actual de relaciones monetarias y financieras internacionales por otro basado en una moneda internacional. La alternativa, que en principio requeriría de un menor esfuerzo en cuanto al grado de cooperación exigido, consiste en crear un nuevo marco en el que el dólar comparta protagonismo con otras monedas de relevancia internacional, cuya utilización es particularmente importante –aunque siempre supeditada al dólar– en algunas regiones del mundo.⁹ La mayor parte de las propuestas que se han realizado en esa línea apuestan en concreto por un régimen tripolar, articulado en torno a tres monedas y tres regiones: euro (Europa occidental), dólar estadounidense (Norteamérica) y renminbi (Sur y Este de Asia).¹⁰ Ese régimen pluridivisas podría concebirse como la antesala de una integración monetaria global, a partir de una experiencia previa fundamentada en integraciones regionales. Se plantearía de este modo una transición hacia la integración monetaria global en dos fases (ver gráfico 1):

1. La primera de ellas tendría como objetivo desarrollar y armonizar la integración a escala regional.
2. La segunda fase trataría de avanzar desde esa integración hacia la creación de un espacio monetario global, aprovechando la experiencia y las lecciones de la etapa anterior.

El perfil específico de la primera etapa dependería del proyecto concreto por el que se apostara. Caben numerosas alternativas, aunque las más relevantes son dos: la que se inspiraría en la experiencia de la Unión Europea y la que se basaría en la creación de fórmulas de cooperación entre bancos centrales, siguiendo el modelo del Acuerdo de Chiang Mai o del Fondo Latinoamericano de Reservas (Stiglitz et al., 2009: 120).

La utilización de la trayectoria de la Unión Europea como modelo sería la opción más exigente. Requeriría de cambios relativamente poco importantes en las relaciones financieras y monetarias del viejo continente, pero implicaría variaciones de un gran alcance en las otras dos grandes regiones con las que Europa comparte protagonismo:

1. En el Sur y el Este de Asia habría que dar un salto muy importante, dado que la situación actual se caracteriza por una moneda de referencia poco internacionalizada (el renminbi) y una experiencia muy limitada en materia de cooperación internacional (la que ha dado lugar al citado acuerdo de Chiang Mai).
2. En América en general, –y en Norteamérica en particular– no constituiría ningún problema la aceptación y la internacionalización del numerario regional (el dólar), pero supondría un reto enorme progresar hacia la integración monetaria, ya que el mayor avance en ese sentido es la gran difusión que, de hecho, alcanza el dólar a través de la dolarización, es decir, sin que exista una mínima base institucional.¹¹

pública de Estados Unidos en muchos casos– son muy bajos, lo que contrasta con los tipos de interés, mucho más altos, que esos mismos países han de pagar para financiarse. Se genera de este modo una transferencia de recursos financieros de países pobres a Estados Unidos cuyo valor puede llegar a superar al de la ayuda al desarrollo que reciben los países en cuestión (Stiglitz et al. 2009: 22).

⁹ Conviene reconocer que, al tiempo que presenta ventajas importantes respecto de un sistema basado en una única moneda, un régimen pluridivisas podría plantear, a cambio, inconvenientes importantes respecto de dicho sistema: menores posibilidades de aprovechamiento de las economías de escala que surgen al reducir el número de monedas utilizadas en las transacciones internacionales y mayor riesgo de inestabilidad en la determinación de los precios y de los tipos de cambio.

¹⁰ La parte más débil de ese diseño es la que hace referencia a la moneda china, que en la actualidad no puede considerarse una moneda convertible, susceptible de transformarse en una referencia internacional. Se han dado algunos pasos importantes hacia la internacionalización del renminbi a partir de 2009, pero éstos tendrían que consolidarse y deberían darse, además otras condiciones, como, por ejemplo, un incremento importante de las emisiones de instrumentos financieros de cierta calidad en esa moneda, una mayor estabilidad legal en China y la aceptación inequívoca y definitiva de este país de su condición de potencia internacional (Angeloni et al. 2011) Ver también Dorruci y McKay 2011 y Ocampo 2011.

¹¹ El uso de la integración monetaria en Europa como canon podría utilizarse como ejemplo a seguir para avanzar en la integración monetaria regional, pero también para extraer importantes lecciones sobre lo que convendría evitar. Las vicisitudes por las que ha atravesado la integración monetaria en Europa, especialmente en los últimos años, aconsejarían, por ejemplo, contar con herramientas adecuadas para combatir los desajustes que se pueden acumular (tratando de que impacten de forma equilibrada sobre los territorios con déficits y con superávits), arbitrar mecanismos eficaces de solidaridad fiscal y complementar los avances en el ámbito de la integración monetaria con fórmulas que garanticen una adecuada integración financiera.

La otra opción para esta primera fase se basaría en una fórmula de cooperación entre bancos centrales, que podría ajustarse a una de las dos opciones siguientes:

1. La puesta en funcionamiento de una red de acuerdos de *swap* –acuerdos de intercambio de divisas- (bilaterales o multilaterales) entre los bancos centrales de una región, como la creada en el marco de la iniciativa de Chiang Mai.¹²
2. La constitución, por parte de esos bancos centrales, de un fondo común de reservas, siguiendo el modelo del Fondo Latinoamericano de Reservas.¹³

Independientemente de la opción elegida (acuerdos de *swap* o fondos de reservas), se trata de una alternativa mucho menos ambiciosa que la integración monetaria al estilo europeo, por lo que podría considerarse más viable.¹⁴ Proporcionaría de una forma sencilla a los países que participaran en ella una cobertura adicional a la que le ofrecen sus propias reservas ante los efectos de posibles crisis. Esta ventaja es particularmente importante cuando se trata de economías pequeñas.

Frente al atractivo que representan estas condiciones, no conviene perder de vista que, dado el escaso nivel de cooperación que implican, tanto los acuerdos de *swap* como los fondos regionales de reservas hacen que el paso a la integración monetaria global suponga un desafío enorme (habría que dar un salto mucho mayor que si se opta por la integración monetaria regional). Puede señalarse, además, en contra de este tipo de fórmulas:

1. Los riesgos de contagio que se derivan de las analogías existentes entre los países de una misma región y de las estrechas relaciones que suelen establecerse entre ellos. Si esos riesgos se concretan se generaría una situación muy difícil de combatir con un fondo regional de reservas o un acuerdo de *swap* (Ocampo 2010).
2. La frustración que ha provocado el funcionamiento reciente de la experiencia más conocida y de mayor alcance (la iniciativa de Chiang Mai). La confianza de los países participantes en esa iniciativa se ha debilitado, ya que la crisis ha puesto de manifiesto que los recursos gestionados a través de los acuerdos de *swap* son claramente insuficientes para combatir los problemas de falta de liquidez que pueden surgir en determinados momentos.¹⁵

Al margen de cuál fuera la opción elegida en la primera fase (integración monetaria al estilo europeo, fondos regionales de reservas o acuerdos de *swap* entre bancos centrales) el paso de ésta a la segunda fase constituye el momento crítico del proceso de transición en este primer escenario. Es muy importante concretar el diseño de esa segunda fase antes de entrar en ella, decidiendo, por ejemplo, qué fórmula se elige para integrar las monedas de cada polo monetario¹⁶ o, en el caso de que se hayan utilizado fondos regionales, de qué forma respaldarían éstos la emisión de una moneda global (ver gráfico 1). La resolución de estas importantes cuestiones precedería a otra de una trascendencia aún mayor: decidir cuáles serían

¹² La Iniciativa de Chiang Mai condujo en un primer momento a la constitución de una red de acuerdos de *swap* de carácter bilateral entre los bancos centrales de los países miembros de la ASEAN, China, Corea del Sur y Japón (ASEAN+3). Dos años después esa red bilateral se transformó en multilateral (Chul Park y Wyplosz 2012).

¹³ Podría citarse incluso como ejemplo de fondo de reservas el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera, creado a raíz de la última crisis. En la práctica, ese sistema funciona como un fondo monetario independiente del Fondo Monetario Internacional (Chul Park y Wyplosz 2012).

¹⁴ Como quiera que ya existe una red de acuerdos de *swap* entre bancos centrales en Asia y en Europa funciona un fondo de reservas (el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera), en principio, sólo sería necesario que se armonizara la fórmula de cooperación –optando por la red de *swap* o el fondo de reservas–, y poner en marcha un sistema análogo en Norteamérica.

¹⁵ Puede citarse como ejemplo de esa desconfianza el hecho de que en 2008 Corea del Sur prefiriera combatir esos problemas utilizando un acuerdo de *swap* con Estados Unidos, obviando la posibilidad de aprovechar su participación en la iniciativa de Chiang Mai. Éste y otros indicios del inadecuado funcionamiento de dicha iniciativa suelen relacionarse con la disputa que se percibe entre China y Japón por encabezar la cooperación en el marco ASEAN+3 y con la delicada situación financiera que desde hace más de una década atraviesa el segundo país (Chul Park y Wyplosz 2012:10).

¹⁶ Entre esas opciones cabrían, por ejemplo: el establecimiento de unas bandas de fluctuación entre esas monedas y la emisión de una moneda común; la emisión de una moneda común y la fijación de los tipos de cambio de esas monedas regionales; la desaparición de esas monedas regionales y su sustitución por una moneda mundial única.

las características de esa moneda global. Las alternativas más claras coinciden con las que son objeto de estudio en los dos escenarios que se analizan a continuación: una cesta de monedas, que podría tomar como referencia la experiencia de los DEG, o bien una moneda basada en materias primas.

SEGUNDO ESCENARIO. UNA NUEVA ARQUITECTURA INTERNACIONAL BASADA EN UNA CESTA DE MONEDAS

Frente a la posibilidad de fomentar la integración monetaria regional antes de proceder a la integración global, apostar directamente por esta última constituye un proyecto mucho más ambicioso. Puede, no obstante, rebajarse la dificultad que conlleva ese proyecto si se aprovechan algunos elementos de la dinámica actual de las relaciones financieras y monetarias internacionales, como sugieren algunas reflexiones teóricas sobre las transiciones en general (Carpintero y Riechmann 2013).

El elemento más interesante y más susceptible de adaptación es, sin duda, una cesta de monedas que ya en el momento de su creación se concibió como el futuro activo de reserva internacional: los Derechos Especiales de Giro (DEG).¹⁷ Durante años, la utilización que se ha hecho de los DEG se ha ido alejando de ese propósito original, lo que explica que finalmente hayan acabado ocupando una posición marginal en las relaciones financieras y monetarias internacionales. Los problemas por los que han atravesado en los últimos años esas relaciones han hecho, sin embargo, que los DEG hayan vuelto al primer plano de la actualidad, apareciendo en numerosas reflexiones como el posible eje de un nuevo diseño de la arquitectura monetaria y financiera internacional.¹⁸

La transición hacia un escenario como el analizado en esos estudios depende básicamente de los cinco aspectos que se estudian a continuación:

1. La composición de los DEG.
2. Los criterios que guiarían las emisiones de esa cesta de monedas.
3. El volumen que deberían alcanzar esas emisiones.
4. Las iniciativas que podrían adoptarse para desarrollar la condición de los DEG como moneda de referencia a escala global.
5. El perfil y las atribuciones que asumiría la institución encargada de gestionar los DEG.

1. Una composición representativa, operativa y previsible

En su actual formato, los DEG son una cesta de monedas cuyo valor se calcula a partir de las cotizaciones del dólar estadounidense, el euro, el yen y la libra esterlina. Para reforzar su condición de moneda internacional habría que optar por una composición más diversificada y más representativa de la nueva distribución del poder económico global (Camdessus et al. 2011).¹⁹ Sería pertinente, en ese sentido, dar entrada a las monedas más importantes emitidas por algunos países no desarrollados. Podría comenzarse con la integración del renminbi, aprovechando los primeros avances hacia la internacionalización de la moneda china y, al mismo tiempo, respaldándolos (Angeloni et al. 2011: 24). Podrían incorporarse después, de forma paulatina, las monedas de otros países no desarrollados, siempre que sus autoridades monetarias garantizaran su convertibilidad. En definitiva, la evolución de la composición de los DEG debería guiarse por:

¹⁷ Así se recoge en los Artículos VIII (sección 7) y XXII del texto vigente del Convenio Constitutivo del FMI (<http://www.imf.org/External/Pubs/FT/AA/index.htm#art4>)

¹⁸ A diferencia de lo sucedido en otras ocasiones, las reflexiones no se han circunscrito al ámbito académico, sino que han trascendido al plano de los debates oficiales, de los que han surgido informes como el de la Comisión Stiglitz o el denominado informe Mateos-Lago (Stiglitz et al. 2009; Mateos-Lago et al. 2009).

¹⁹ Los Ministros de Economía y los Gobernadores de los Bancos Centrales del G20 debatieron en la cumbre celebrada en abril de 2011 en Washington sobre la necesidad de realizar cambios en ese sentido.

1. La relevancia económica de los países que emiten las monedas integradas en la cesta.
2. La garantía de que esas monedas puedan utilizarse con libertad.²⁰

Las modificaciones en la estructura de los DEG podrían ajustarse, con carácter general, a la aplicación de esos dos criterios o bien podrían utilizarse normas objetivas establecidas a partir de éstos, de las que se derivarían cambios automáticos y regulares. Esta última opción ofrece la ventaja de que garantizaría una composición de los DEG más previsible, lo que redundaría en una mayor confianza de los agentes económicos en esa cesta de monedas.

2. Criterios de emisión adaptados al ciclo y sensibles con el desarrollo.

Los criterios que pueden emplearse para organizar las emisiones de DEG son muy diversos. Los más simples tienen el aliciente de que su comprensión y su aplicación serían más sencillas. Los más sofisticados, por su parte, podrían ser útiles para resolver algunos problemas específicos, como, por ejemplo, las dificultades excepcionales que surgen en los períodos de crisis o los requerimientos especiales de financiación de los países subdesarrollados.

Entre las pautas más sencillas destaca la emisión regular de DEG, a un ritmo equivalente al de las necesidades de reservas que impone el crecimiento de la actividad económica mundial.²¹ Esta pauta acabaría con algunos problemas provocados por el sistema actual, basado en asignaciones *ad hoc*, cuya cuantía se aleja mucho de lo que suponen esas necesidades y depende, además, de los intereses de los países más desarrollados, cuyo acuerdo es imprescindible para proceder a nuevas asignaciones (Mateos-Lago 2009).²²

Si se decidiera mantener el actual reparto de cuotas y los DEG se siguieran asignando de acuerdo con éstas, el paso a un sistema regular de emisiones no garantizaría una situación favorable para los países subdesarrollados. Como quiera que la mayor parte de las cuotas se encuentra en manos de las economías más ricas, serían éstas las que tendrían mayor acceso a los nuevos DEG, quedando a disposición de los países pobres –los más necesitados de recursos– sólo una pequeña proporción. Para evitar este problema podría utilizarse una fórmula que pusiera los DEG a disposición de este último tipo de países, independientemente de cómo se hubiesen asignado.²³ Algunos análisis recientes proponen concretamente que la institución encargada de emitir los DEG acepte en depósito todos los que se hubiesen repartido, destinando los recursos obtenidos a financiar actuaciones sólo en los más pobres, bien directamente o bien a través de bancos de desarrollo regionales (Stiglitz et al. 2009: 116).²⁴

Otro argumento contrario al carácter regular de las emisiones es el que resalta que no tiene en cuenta las excepcionales necesidades de financiación que surgen en períodos de crisis. Para superar esta limitación algunos proyectos de reforma del sistema monetario internacional abogan por emisiones de DEG de carácter anticíclico, de forma que se reduzcan las asignaciones en períodos de expansión y se intensifiquen en las fases de crisis. Una de las propuestas más atractivas remite a un proyecto desarrollado por Jacques Polak en los años setenta del siglo XX, del que se han formulado nuevas versiones. Todas ellas coinciden con la propuesta inicial en la conveniencia de emitir DEG para financiar préstamos solamente en períodos de crisis. La liquidez procedente de las emisiones realizadas en esos períodos desaparecería en

²⁰ Ver, por ejemplo, lo que se señala al respecto en M. Camdessus et al. 2010.

²¹ En el denominado Informe Stiglitz se sugiere incluso una cifra concreta: 300.000 millones de dólares anuales (Stiglitz et al. 2009: 117).

²² De hecho, como las emisiones adicionales requieren de una mayoría del 85% de los votos de la Junta de Gobernadores del FMI, un solo país (Estados Unidos, con una capacidad de voto superior al 15%) puede vetar repartos adicionales de DEG.

²³ Cabrían otras dos opciones: reformar el sistema de cuotas –en el marco de una profunda transformación de la gobernanza del FMI, a la que se alude más adelante– o desvincular la asignación de DEG de dicho sistema (adoptando criterios de reparto más favorables a los países más pobres).

²⁴ Los créditos concedidos con arreglo a esta fórmula solucionarían uno de los problemas que más críticas ha suscitado desde que surgió la idea de realizar emisiones de DEG: la ausencia de activos que respalden esas emisiones (Ocampo 2010: 223).

el momento en que se amortizaran los préstamos, evitando posibles desajustes, en forma de exceso de liquidez, en etapas posteriores.²⁵ Podría combinarse esta interesante alternativa con la que se basa en la aceptación de depósitos en DEG, a la que se aludía anteriormente. Bastaría con exigir que esos depósitos se utilicen para financiar actuaciones en los países subdesarrollados, pero sólo durante las etapas de crisis.

3. Un volumen de emisiones propio del principal instrumento de reserva internacional.

Respecto del volumen total de emisiones, el desafío fundamental consiste en recuperar el propósito con el que surgieron los DEG, es decir, obrar de forma que éstos se conviertan en la principal moneda de reserva internacional. Para alcanzar ese objetivo es imprescindible revertir la tendencia que se ha registrado desde que los DEG comenzaron a asignarse. En ese momento, su participación en las reservas mundiales –exceptuando las reservas en oro– estaba en torno al 10%. Posteriormente ese porcentaje se iría reduciendo, alcanzando niveles próximos al 0,5% en los años inmediatamente anteriores a la última crisis (Ocampo 2011).

Emisiones como la proyectada, con carácter extraordinario, a raíz de dicha crisis, se quedan muy lejos de las que serían necesarias para acercarse a ese objetivo. Los 250.000 millones de dólares que el G20 propuso repartir en 2007 difícilmente conseguirán que ese porcentaje se acerque al 5%. Para consumir la transición prevista en este escenario ese porcentaje debería superar, como mínimo, el 50%, de forma que los DEG acaben desempeñando un papel análogo al que actualmente tiene el dólar. Sólo un horizonte de ese tipo permitiría aprovechar las economías de escala que surgen cuando se utiliza de forma mayoritaria una sola moneda internacional de referencia en lugar de varias monedas.²⁶

4. Medidas para fomentar el uso de los DEG.

La utilización de los DEG como principal referencia monetaria mundial dependería en gran medida del volumen de emisiones. No obstante, en ausencia de otras actuaciones, lo que se fomentaría a través de esas emisiones sería básicamente el uso de los DEG en operaciones oficiales y como reserva de valor. Para que los DEG se consoliden como centro del sistema monetario internacional habría que promover, además, la utilización de éstos en transacciones privadas y el desarrollo de las otras dos funciones que ha de cumplir cualquier moneda, es decir, la función de unidad de cuenta y la de medio de pago. (Ver cuadro 1).

²⁵ Se recupera esa propuesta de Polak (Polak 1979), por ejemplo, en el Informe Stiglitz o en la Iniciativa Palais-Royal (Stiglitz et al. 2009 y Camdessus, 2011). Ver también J. Ocampo 2010.

²⁶ Respecto de un régimen de relaciones internacionales en el que esas economías de escala dependen de la difusión de una moneda nacional (el dólar en la actualidad), un régimen articulado en torno a una cesta de monedas, como los DEG, ofrecería ventajas importantes, entre las que sobresale la más evidente, es decir, la diversificación del riesgo. A este importante efecto positivo se le unirían otros de gran trascendencia, vinculados a la independencia de una única moneda de carácter nacional: la desaparición de la amenaza que supone la paradoja de Triffin y el fin de la injusticia que supone la existencia de un privilegio exorbitante para un solo país, por el hecho de emitir la divisa más empleada en las relaciones internacionales. Ver supra, apartado 1.

CUADRO 1**INICIATIVAS PARA PROMOVER EL USO DE LOS DEG COMO MONEDA INTERNACIONAL***

FUNCIÓN DE LA MONEDA INTERNACIONAL	TIPO DE TRANSACCIONES	
	OFICIALES	PRIVADAS
RESERVA DE VALOR	<ul style="list-style-type: none"> - Garantizar una emisión de DEG que represente una proporción importante del volumen total de reservas. - Adoptar iniciativas que promuevan la estabilidad y la predictibilidad de los DEG. - Asegurar unos tipos de interés atractivos para los activos financieros denominados en DEG. 	<ul style="list-style-type: none"> - Adoptar iniciativas que promuevan la estabilidad y la predictibilidad de los DEG. - Asegurar unos tipos de interés atractivos para los activos financieros denominados en DEG. - Estimular las emisiones de activos financieros expresados en DEG, especialmente a largo plazo.
UNIDAD DE CUENTA	<ul style="list-style-type: none"> - Utilización de los DEG como ancla para determinar el tipo de cambio de otras monedas. - Uso de los DEG en las estadísticas de las principales instituciones internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Estímulo de la utilización de los DEG en las cotizaciones de los mercados financieros y en los mercados de materias primas.
MEDIO DE PAGO	<ul style="list-style-type: none"> - Extender el uso de los DEG en las intervenciones de los bancos centrales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promover el uso de los DEG en la facturación. - Extender el uso de los DEG en las transacciones financieras internacionales privadas

* Ver nota 25.

FUENTE: Elaboración propia.

Las medidas que podrían adoptarse para impulsar el empleo de los DEG en todos esos ámbitos son muy variadas y conllevan grados de dificultad muy distintos. Un adecuado diseño de la transición debería tener presente esa circunstancia, intentando sacar provecho de las acciones más viables y sopesando el gran esfuerzo que implica poner en funcionamiento las más complicadas. Estas últimas están relacionadas, por lo general, con el uso de los DEG en operaciones privadas y con su utilización como unidad de cuenta y como medio de pago, por ese orden.²⁷

Una de las opciones más factibles para impulsar el empleo de los DEG por parte de los bancos centrales sería poner en marcha "cuentas de sustitución", que permitieran a los bancos centrales transformar de forma sencilla reservas expresadas en otras monedas en reservas denominadas en DEG, contribuyendo con ello a aumentar la proporción de éstos en las reservas totales.²⁸ Para que esta figura entrara en funcionamiento y alcanzara el objetivo previsto habría que vencer la resistencia de algunos países, evitando lo ocurrido en los años setenta del siglo XX, cuando surgió esta misma idea, pero no llegó a cuajar.²⁹

El uso de los DEG como reserva de valor (no sólo por parte de esos bancos centrales) dependería, además, de otros atributos de esta cesta de monedas, como su predictibilidad y su naturaleza más o menos

²⁷ Teniendo en cuenta este argumento, habría que interpretar la información recogida en el cuadro 2 en el siguiente sentido: las iniciativas más sencillas serían las recogidas en la parte superior izquierda del cuadro; a medida que nos situamos a la derecha y descendemos hacia los cuadrantes inferiores nos encontramos con actuaciones más difíciles de poner en práctica.

²⁸ El proyecto de los años setenta fue recuperado por Fred Bergsten en 2007, en dos artículos publicados en el Financial Times. Posteriormente se ha analizado el interés de esta figura en prácticamente todas las reflexiones que se han realizado en torno a una reforma del sistema monetario internacional basada en los DEG. Ver, por ejemplo, Camdessus et al. 2010, Dorrucchi y Mckay 2011 y Mateos-Lago 2009.

²⁹ Una posibilidad interesante consistiría en forzar o, cuando menos, estimular esa transformación de las reservas, como se hizo, por ejemplo, durante el período anterior a la creación de la UEM para garantizar la presencia de ECUS en las reservas de los países pertenecientes al Sistema Monetario Europeo.

estable. Todas las medidas que se adoptaran para consolidar esos atributos redundarían en un mayor desarrollo de la función de reserva de valor. Ésta dependería también del tipo de interés que se pagara por los activos denominados en DEG. Por esta razón, sería muy importante hacer todo lo posible para garantizar un tipo de interés atractivo respecto del que recibirían los propietarios de activos expresados en cualquier otra moneda.³⁰

Para fomentar el uso de los DEG como unidad de cuenta habría que adoptar decisiones importantes, relacionadas tanto con las operaciones públicas como con las privadas. Respecto de las primeras cabrían varias posibilidades, entre las que destacan las dos siguientes: promover el uso de los DEG como ancla para determinar el valor de las monedas nacionales e inducir a las principales instituciones internacionales –no sólo al FMI– a publicar sus estadísticas en DEG.³¹ La primera iniciativa sería más difícil de imponer que la segunda, pero, a cambio, tendría mucho más potencial para difundir el uso de los DEG. Mucho mayores, serían, en cualquier caso, las dificultades a las que se enfrentarían las actuaciones tendentes a respaldar su utilización como unidad de cuenta en operaciones privadas. El desarrollo de esta función entre agentes no oficiales requeriría de un mayor empleo de los DEG en las cotizaciones de los mercados financieros y en los de materias primas. Para ello habría que vencer muchas resistencias, que se opondrían a variar la situación que se mantiene desde hace décadas.

En relación con la tercera de las funciones (el uso de la moneda como medio de pago), las líneas de actuación podrían ajustarse a las siguientes pautas:

1. En relación con las transacciones oficiales, la adopción de medidas que incrementaran la utilización de los DEG, por parte de los bancos centrales, para intervenir en los mercados de cambios.
2. Respecto de las operaciones entre agentes privados, habría que optar por iniciativas que favorecieran la utilización de esa cesta de monedas en la facturación, tanto de transacciones comerciales como financieras. Desbancar en ese campo a las monedas nacionales empleadas hasta el momento no sería una empresa fácil, sobre todo en los casos en los que intervengan agentes de los países que emiten esas monedas.³² Por otra parte, habría que garantizar la existencia de liquidez privada en DEG.³³

5. Un Banco Central Mundial

La misma lógica que sugiere aprovechar las posibilidades que puede ofrecer una transformación de los DEG invita también a valorar el potencial que, para facilitar la transición, podría proporcionar el Fondo Monetario Internacional –después someterlo a una profunda transformación– como gestor de esos DEG.³⁴

Entre los trabajos publicados a raíz de la última crisis abundan los que proponen llevar a cabo transformaciones importantes en el perfil del FMI. Sin embargo, escasean los que analizan la reorientación a la que habría que someterlo para convertirlo concretamente en la institución responsable de una verdadera moneda internacional. Para alcanzar ese objetivo, la clave consistiría en seleccionar los cambios que transformarían esa institución en un auténtico banco central mundial, asumiendo, entre otros cometidos, la

³⁰ Si se piensa específicamente en los agentes económicos privados, la función de los DEG como reserva de valor dependería también de la oferta de esos activos. Los responsables de la transición deberían propiciar el aumento de esa oferta y para que, dentro de ésta, no faltaran los activos emitidos a medio y largo plazo (los que mejor se ajustan a la función de reserva de valor).

³¹ Ver, por ejemplo, lo que se propone al respecto en la Iniciativa Palais-Royal (Camdessus et al. 2010).

³² La dificultad que comporta difundir el uso de los DEG en transacciones privadas queda refrendada por el hecho de que las experiencias que se llevaron a cabo a mediados de los años setenta del siglo pasado (aceptación por parte de algunos bancos privados de depósitos en DEG y emisiones de títulos por parte de algunas empresas en esa misma moneda) no acabaron consolidándose (Eichengreen 2007). Para evitar que se repita esa situación podrían emularse, como se sugiere en una reciente publicación del Banco Central Europeo, las iniciativas que se adoptaron en el siglo pasado para extender el uso de otra cesta de monedas (el ECU) en transacciones no oficiales (Dorrucci y McKay 2011: 34).

³³ Las reflexiones que se han realizado en torno a esta última cuestión coinciden en la gran dificultad que comporta generar esa liquidez. Existen, en cualquier caso, ideas interesantes, como la que propone aprovechar la experiencia del ECU durante los años ochenta y buena parte de los años noventa del siglo pasado en relación con este importante desafío.

³⁴ En algunos análisis recientes se contempla la posibilidad de crear una institución nueva, con un diseño diferente y, sobre todo, con más competencias que el FMI.

función de prestamista de última instancia. Debería ejercer, además, como promotor y participante activo en los mercados en los que se intercambien instrumentos financieros denominados en DEG (Eichengreen 2009).

El desarrollo de esos cometidos, cruciales para la transición hacia el nuevo escenario que se plantea, mejoraría de forma muy significativa en la medida en que el FMI adquiriera mayor legitimidad. De hecho, si no aumentara dicha legitimidad, difícilmente se aceptaría que el FMI asumiera una responsabilidad tan importante.

Para avanzar en esa línea sería imprescindible acabar con el actual sistema de cuotas, que deja en manos de un grupo reducido de economías avanzadas la capacidad de decidir en torno a las cuestiones trascendentes. Un reparto de las cuotas más sensible con las reivindicaciones de países de menor nivel de desarrollo y más ajustado a su creciente protagonismo en el concierto económico mundial reforzaría la legitimidad del Fondo Monetario Internacional, propiciando, por otro lado, una distribución más razonable de las nuevas emisiones de Derechos Especiales de Giro en el caso de que se decidiera que éstas siguieran vinculadas a las cuotas. Algunos estudios que se han realizado proponen incluso alternativas concretas, basadas en un reparto uniforme de cuotas, independiente del potencial económico de los países, completado con otro reparto adicional, en el que sí se tendría presente ese potencial.

La legitimidad y el carácter democrático del FMI quedarían aún más refrendados si se apostara por una alternativa más radical, otorgando a todos los países la misma capacidad de voto. Esta alternativa aproximaría el sistema de decisión del Fondo Monetario Internacional al que ya funciona en la Organización Mundial del Comercio, en la que en prácticamente todas las instancias cualquier país miembro puede enviar un representante y cada representante tiene un voto.³⁵ Algunos trabajos publicados recientemente toman como patrón de referencia la OMC, no sólo por lo que respecta a la capacidad paritaria de decisión de los países, sino también en relación con el funcionamiento de uno de sus mecanismos institucionales (el Examen de las Políticas Comerciales) y, sobre todo, en relación con su Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD). El Examen de Políticas Comerciales podría ser el modelo para construir, en el marco del "nuevo" FMI, un sistema que fiscalizara las políticas financieras y monetarias aplicadas por los países miembros. Por su parte, la experiencia del ESD podría servir para dotar de carácter vinculante a las decisiones que esa institución adoptara en caso de conflicto, asignándole, además, competencias para sancionar a aquellos países que no cumplieran con esas decisiones.³⁶

LA APUESTA POR UNA NUEVA MONEDA BASADA EN MERCANCÍAS

Junto con propuestas como las analizadas en los dos apartados anteriores, existen otras líneas de trabajo que parecen más pertinentes a la luz de los problemas reales que presenta la economía mundial y que tienen que ver con la crisis de las ideas hasta ahora dominantes, con el lado más oscuro de la realidad, y con el propio llamamiento de la Revista de Economía Crítica: "pensar la transición a partir de las enseñanzas económico-ecológicas". Estas ideas también golpean de lleno a las relaciones económicas internacionales.

Una parte de ellas son ya veteranas y tienen que ver con la preocupación que, en su época, suscitó la escasa incorporación de los países en vías de desarrollo al comercio internacional. Otra, más importante en la actualidad, se relaciona directamente con los graves problemas de deterioro ambiental que tenemos.

José Manuel Naredo (Naredo 2006) nos ofrece buenas muestras de esta última situación. Tras repasar

³⁵ Las únicas excepciones son el Órgano de Apelación, los grupos especiales de solución de diferencias, el Órgano de Supervisión de los Textiles, y los comités establecidos en el marco de los acuerdos plurilaterales.

³⁶ Véase, por ejemplo, lo que señalan sobre esta cuestión Yun Chul Park y Charles Wyplosz en su análisis sobre una posible reorientación del FMI o Barry Eichengreen en relación con una nueva instancia internacional (la Organización Financiera Internacional), cuya potestad sería mucho más amplia que la asignada actualmente al FMI (Eichengreen, 2009 y Park y Wyplosz 2012).

los "rasgos esenciales de las reglas del juego económico imperantes", llega a la siguiente conclusión:

"La especialización, unida al comercio y transporte de mercancías a gran escala, hace que los criterios mencionados arrojen por sí mismos un panorama de creciente polarización social y territorial. Pues mientras ciertos países, regiones, ciudades, empresas o personas consiguen especializarse en las "altas" tareas de dirección que controlan los procesos y sacan partido de las fases de comercialización y venta llevándose el grueso del "valor añadido" con escaso coste físico, aquellos otros que se ocupan de las fases de extracción y elaboración de los productos "primarios" obtienen escaso valor con elevado coste físico" (Naredo 2006: 68).

Pensar, en este contexto, en los asuntos financieros y monetarios internacionales parece de obligado cumplimiento. La perspectiva financiera ha sido objeto de análisis más detallados que también tienen en cuenta la reconsideración ecológica. La idea de un "juego de suma cero" (donde las ganancias de unos han de ser sufragadas por otros) está bastante afinada en el pensamiento medioambiental. También el análisis del creciente endeudamiento como alimentador de un consumo desigual y dañino para el medio ambiente es suficientemente conocido. Sin embargo, apenas existen reflexiones sobre la conexión entre relaciones monetarias y tratamiento adecuado de los asuntos ambientales mundiales. Vamos a recorrer las propuestas más interesantes que se han realizado con esa perspectiva y, de paso, analizaremos las posibilidades, ventajas e inconvenientes que tiene cada una de ellas. El proceso podemos enmarcarlo en el interés por recuperar la importancia de los aspectos materiales de la economía mundial asociados a los mecanismos monetarios internacionales. Como los trabajos han sido mucho más limitados que los contemplados en los escenarios anteriores, su nivel de concreción será menor y nos ajustaremos en mayor medida al análisis de las escasas propuestas formuladas.

1. El sentido de algunas propuestas pioneras

En un artículo anterior, cuando hacíamos balance de las propuestas de recuperación del papel del oro en los asuntos monetarios internacionales, ya señalábamos que:

"No parece tan osado, sin embargo, considerar que ese fortalecimiento del papel del oro puede constituir una llamada de atención respecto de la conveniencia de que las relaciones financieras y monetarias internacionales mantengan cierta conexión con la economía real, sino es a través del oro, sí mediante algún tipo de relación con los mercados de mercancías en general. La propuesta no carece, ni mucho menos, de precedentes, ya que desde el siglo XIX autores de la talla de Marshall o Edgeworth plantearon la posibilidad de tomar la trayectoria de los precios de un grupo representativo de materias primas como referencia similar a la que, en su momento, supuso el oro. Esta tradición tuvo continuidad a lo largo del siglo XX, y alcanzó su expresión más acabada en 1964 con la presentación de una propuesta por parte de Albert Hart, Nicholas Kaldor y Jan Tinbergen, auspiciada por la UNCTAD" (Gutiérrez y Lobejón 2001:172-173).

1.1. Una moneda internacional de reserva basada en mercancías

La propuesta reunió a tres economistas importantes de la época: Nicholas Kaldor, Albert Hart y Jan Tinbergen. Preocupados por el comercio internacional y su futuro, reflexionaron sobre el papel que puede jugar el sistema monetario internacional para facilitar los intercambios internacionales y, sobre todo, la participación de las economías subdesarrolladas en los mismos.

Parten del análisis de las tensiones monetarias de la época. Centran la atención, al igual que buena parte de los análisis de aquellos años, en el papel otorgado al dólar en Bretton Woods y en el estudio de la evolución de la balanza corriente de Estados Unidos. Su razonamiento está en línea con la conocida como paradoja de Triffin (ya descrita anteriormente) que hacen extensiva a un sistema de "divisas clave":

"Para resultar ampliamente aceptable como reserva de carácter internacional, una moneda tiene que ser fuerte, en el sentido de que nadie pueda imaginar seriamente su devaluación. Pero también sucede que, para suponer una contribución al *stock* de reservas en poder de otros países, una moneda tendrá que ser débil, en el sentido de que el país en cuestión habrá de tener un déficit en su balanza de pagos" (Kaldor 1971: 442-443).

Revisan también la propuesta de crear una especie de "Banco Central Mundial generador de créditos" (Triffin 1960), que coincide con la idea expuesta por Keynes en las conversaciones de Bretton Woods de dotar al Fondo Monetario Internacional de mecanismos capaces de lograr su funcionamiento como "Cámara de Compensación", donde se tuviesen en cuenta tanto los intereses de los países deficitarios como superavitarios en sus balanzas corrientes. Como las compensaciones se harían bajo la forma de crédito por parte de la nueva institución, se producirían algunos problemas añadidos, ya que habría dificultades para colocar esos créditos ligados casi de forma automática a las compensaciones, tensiones en torno a la calidad de los mismos, e "interferencias" en la política económica de los países afectados.

La recuperación del oro como referencia internacional les parece de mayor interés a pesar de la aversión que J.M. Keynes tenía a dicha proposición. Alaban su carácter más igualitario (sin ventajas decisivas para ningún país), pero ven su principal inconveniente en la tradicional "baja elasticidad en la oferta del oro", que impedía un acompañamiento efectivo de la expansión del comercio internacional. La alternativa, utilizada en periodos previos, de poderosos aumentos del dinero crediticio (por parte de las grandes potencias) les parecía igualmente peligrosa.

Esos análisis, en una época de cierta preocupación en los organismos internacionales por crear condiciones para una expansión importante del comercio internacional de la que también se beneficiasen los países subdesarrollados y de atención a sus quejas sobre la inestabilidad e insuficiencia de los precios de las materias primas que exportaban, les llevaron a su interesante formulación de una "mercadería-reserva". Se trataba de monetizar "unos activos reales diferentes al oro".

Presentan la idea de forma embrionaria, pero suficientemente detallada como para entender bien su carácter. El protagonista debería ser el FMI, que debía crear su propia moneda, a la que llaman *bancor* por su carácter keynesiano. El *bancor*, a diferencia de los "derechos especiales de giro", debería tener plenamente cubiertas sus emisiones por oro y mercaderías, sería convertible en oro y en un "haz de productos consistente en los treinta productos principales del comercio mundial", tendría el carácter exclusivo de "moneda de depósito" y "únicamente los bancos centrales de los países miembros tendrían derecho a mantener saldos de *bancor* ante el FMI". La primera emisión de este nuevo activo podría ser equivalente a 30.000 millones de dólares, de los que 20.000 se harían a cambio de mercaderías.

La composición del grupo de productos que serviría de referencia es un asunto importante. Debería hacerse de acuerdo entre todas las partes, pero los autores del proyecto diseñan las características básicas que iban a orientar la elección: máxima amplitud de mercaderías siempre que cumplan determinados requisitos (alto grado de estandarización y buenas posibilidades de identificación, facilidades para el almacenamiento con costes razonables y dificultades para la manipulación de sus precios), ponderación de cada producto en relación con su participación –tonelaje– en los tres años previos a la determinación de este tipo de moneda, precisión en la determinación de las características del producto, y capacidad para que el organismo que gestione la moneda –en este caso el FMI– pueda realizar los ajustes y variaciones que demande la evolución del proceso. Igualmente se preveía otorgar al FMI capacidad para anticipar las compras –en términos físicos– cuando la evolución de los precios –presentes y futuros– y de las cantidades almacenadas así lo requiriera.

La operativa tenía prolijos detalles, pero los más interesantes tienen que ver con el carácter de la nueva moneda internacional: aportaciones de los países miembros y capacidad del FMI para determinar las

obligaciones que corresponden a cada país cuando la gestión de los fondos reguladores de las mercancías implicadas no aporte beneficios al sistema por las evoluciones de precios.

Tras un período de cinco años debería evaluarse la situación y declarar la plena vigencia de la nueva moneda o continuar con su proceso de creación hasta alcanzar los objetivos señalados para hacer el sistema plenamente operativo. El FMI –como organismo regulador– debía prestar atención especial a la evolución de los precios internacionales de las mercancías y tendría capacidad para actuar en la venta o constitución de *stocks* e, incluso, determinar la salida temporal de los productos problemáticos de la cesta que sirve de base para la valoración de la moneda-mercancía.

Para entender el carácter de esta nueva moneda nada mejor que analizar el funcionamiento del *bancor* y las posibilidades que se abrían a los países miembros. El oro y los *certificados de almacenaje* de las mercancías implicadas iban a servir a los países para comprar *bancor*. Paralelamente podían vender *bancor* a cambio de oro, *certificados de almacenaje* o mezcla de ambos. Unos márgenes de hasta el 2% permitían al Fondo obtener una pequeña rentabilidad en estas operaciones.

El Fondo se comprometía también a poner en marcha los mecanismos pertinentes para garantizar la estabilidad de precios, tanto del oro como de las mercancías implicadas. En el caso del oro se realizarían ventas en los mercados libres mundiales cuando su precio se alejase de la paridad determinada previamente (de forma similar a lo que fue el *pool del oro* en Bretton Woods). Los autores mostraban mayor escepticismo en relación con la capacidad para estabilizar los precios de las mercancías que configuraban la nueva moneda debido a la poca madurez de los participantes en dichos mercados. El objetivo declarado no era la estabilidad del precio de cada uno de los bienes de la cesta sino la del conjunto, pensando, a su vez, que, con el paso del tiempo, la estabilidad del conjunto acabase afectando a la inmensa mayoría de los componentes.

Para finalizar con los aspectos estrictamente monetarios es preciso relatar que los autores pensaban en el mantenimiento de tipos de cambio relativamente fijos entre las monedas de cada país y el *bancor* con un pequeño margen de variación (*floating rate*), pero también pensaban en penalizaciones (*cláusulas de escasez de divisas*) para aquellos países que apostasen por mantener anormalmente bajos sus tipos de cambio durante periodos prolongados. Con estas premisas los países podrían conservar un margen razonable de autonomía en el manejo de su política económica.

Sin duda los autores pensaban en efectos inducidos beneficiosos. No en vano la última parte de su artículo lleva por título: "Efectos del plan en la relación de intercambio y el desarrollo económico". Su mayor preocupación era la contribución de su propuesta a la mejora de la demanda efectiva en el mundo, y, sobre todo, en los países subdesarrollados. Su optimismo tiene pocos matices:

"Bajo tal arreglo, un incremento en la producción primaria generará un aumento proporcionado en la demanda efectiva para los productos industriales, dado que cualquier exceso de la oferta sobre la demanda, a los precios existentes, quedará absorbido por los *stocks* del Fondo Monetario Internacional, y cualesquier incremento en el output y renta de las áreas productoras de materias primas aumentará correlativamente su demanda de bienes manufacturados" (Kaldor 1971: 470).

Luego entrarían en juego los efectos multiplicadores que, en este caso, serían de gran intensidad y provocarían inversiones inducidas beneficiosas.

En el caso de que el buen funcionamiento de la propuesta llevase a los países a incrementar su producción de las mercancías que sirven para configurar la nueva moneda los autores confiaban en que la devaluación de sus monedas podría suponer un remedio efectivo. Con todos estos elementos pensaban en "*una equilibrada distribución del avance económico en el mundo, tanto entre las distintas áreas altamente industrializadas, como entre las naciones desarrolladas o todavía en desarrollo*" (Kaldor 1971: 475). Todo

ello sería compatible con una relativa estabilización de la relación real de intercambio entre materias primas y productos manufacturados.

1.2. La consideración política de la propuesta: Pierre Mendès France.

Un político francés de dilatada trayectoria, Pierre Mendès France³⁷, contribuyó a la difusión de la idea de una "moneda basada en mercancías". Su propuesta aparece recogida en el libro de conversaciones "*Choisir*" (Mendès France 2007). A preguntas de Jean Bothorel desarrolla sus ideas sobre este tema. El formato de conversación les resta precisión y nitidez, aunque la propuesta queda suficientemente definida. Tras repasar los inconvenientes del patrón-oro y los problemas asociados al régimen de Bretton Woods, amplía sus críticas a los nuevos Derechos Especiales de Giro que había puesto en marcha el FMI. De este activo no le gustan ni la institución encargada de su regulación ni su reparto según las cuotas establecidas para cada país en el FMI. Consideraba que la cotización determinada en un principio, un DEG igual a un dólar, era una forma de mantener la supremacía de este último en el sistema monetario internacional.

Los cambios en la valoración de los DEG puestos en marcha en 1974 (pasó a fijarse en función de las cotizaciones de una cesta de monedas) tampoco servían. "Un bien no puede servir al mismo tiempo como patrón de medida para otros bienes y definirse, a su vez, por medio de esos otros bienes". Criticaba, igualmente, la idea de que los DEG iban a favorecer a los países del Tercer Mundo. En el mejor de los casos, su utilización sólo podía servir para aliviar temporalmente los problemas de sus balanzas por cuenta corriente.

Tras estas críticas plantea su alternativa de "moneda basada en productos básicos" como elemento central de un sistema monetario internacional renovado. Presenta la propuesta como "imparcial, objetiva y neutra" y con capacidad para satisfacer los intereses de todo tipo de países: "capitalistas, socialistas, industrializados y subdesarrollados". La idea esencial sería la de "monetizar *stocks* de materias primas, agrícolas o minerales". La regulación sería esencial para el buen funcionamiento del nuevo sistema y "una nueva institución, sin estatuto precisado, se encargaría de velar por su buen funcionamiento". Se trataría, para el conjunto de materias primas que sirven de base, de "mantener estable un poder de compra global", y, para ello, se intervendría en los mercados de esos productos en torno a unos topes determinados previamente. Las emisiones de bonos necesarias para la constitución de los *stocks* reguladores y para las nuevas compras sustituirían progresivamente al resto de divisas en las reservas de cada país.

Sin embargo, los mecanismos de intervención no quedan reflejados con nitidez y, más bien, se encuentran excesivamente determinados por las coyunturas que experimenten los mercados libres de esas mercancías. A pesar de ello, se esperaban beneficios para los países subdesarrollados, asociados a la estabilización y mejora de sus ingresos de exportación. Con estos incrementos mejoraría su capacidad para financiar su desarrollo con menor dependencia del exterior.

Los comentarios de la época consideraron sugerentes las ideas de Mendès France. Todavía no se habían comprobado las dificultades políticas y prácticas que tenía cualquier intento de estabilizar y mejorar los precios de las materias primas acudiendo a la creación de fondos estabilizadores. Ahora bien, desde la perspectiva de las relaciones monetarias internacionales, interesan más los matices y críticas realizados por de Suzanne de Brunhoff³⁸ (Brunhof 1976) publicados en la revista *Tiers Monde*. Comparte las críticas

³⁷ Pierre Mendès France (1907-1982) fue un destacado político francés de la época. Participó en la resistencia frente a la invasión nazi y fue nombrado Ministro de Economía Nacional del Gobierno Provisional de la República Francesa en septiembre de 1944. El dato más relevante para nuestro trabajo es que participó, en representación de Francia, en las conversaciones de Bretton Woods, donde estableció una relación de amistad con J. M. Keynes. Inmediatamente formó parte de los órganos de gobierno del FMI y del Banco Mundial, aunque dimitió pronto. Puede decirse, por tanto, que contaba con amplia experiencia en asuntos monetarios internacionales cuando realizó la propuesta que analizamos.

³⁸ Se trata de una importante economista francesa que llegó a Directora Honoraria del parisino Centre National de la Recherche

de Mendès France y Kaldor a determinados aspectos del sistema monetario internacional de Bretton Woods (papel hegemónico del dólar, facilidades para la expansión de la economía estadounidense por el mundo, falta de una referencia clara, etc.), pero señala que las propuestas que estamos analizando son poco precisas y, lo que es más importante, presentan dificultades conceptuales.

La primera de ellas hace mención a las diferencias entre "mercancía" y "moneda". La moneda, en tanto que equivalente general tiene un estatuto general "socialmente aceptado". Sin él es poco posible su funcionamiento. Incluso el uso monetario social del oro (en los momentos en que fue realmente operativo) tuvo que ser validado *institucionalmente* por un sistema codificado de reglas. La misma confusión se produce, desde su punto de vista, entre moneda, bonos y crédito. En ese sentido faltaría también regulación sobre la articulación entre esta nueva forma monetaria internacional (que puede considerarse como reserva) y la facultad de creación de moneda nacional por los bancos centrales de cada país. Aun admitiendo que los nuevos bonos sean únicamente "moneda internacional de reserva" queda por resolver el *conjunto de reglas* de creación de crédito internacional asociado a su tenencia como divisa (las posiciones excedentarias de divisas clave no dejan de ser créditos que el país excedentario otorga, de hecho, al país deficitario).

Un último problema conceptual significativo es el que tiene que ver con el propio carácter de cualquier moneda internacional referida a un conjunto de mercancías. Su valor se expresa a partir de precios ya existentes de esas mercancías y se pretende que una construcción de tales características sirva de anclaje para el resto de intercambios comerciales. Es el típico problema de n mercancías, con $n-1$ precios que se expresan en una mercancía que, a partir de ese momento, va a servir de referencia última para los precios del conjunto de las mercancías. No se trata de un mero problema teórico:

"La elección de un *stock* de materias primas como "numerario-patrón" significa que se hace abstracción de la función de la moneda como expresión de los valores de cambio de las mercancías para considerar, únicamente, su función como patrón de precios" (De Brunhoff 1976: 533).

Estas consideraciones de Suzanne de Brunhoff son muy útiles a la hora de destacar que todas estas propuestas dejan de lado el carácter último de la moneda: no deja de ser una *construcción social* que, bajo la *apariencia* de una relación económica estricta, esconde relaciones de división y de dominio.

2. Las reflexiones más recientes asociadas a los problemas de sostenibilidad

Ya hemos señalado anteriormente que el interés por una "transición que tenga en cuenta las preocupaciones económico-ecológicas" lleva a una nueva reconsideración general del papel de las monedas y las finanzas y, particularmente, de la posibilidad de nuevos mecanismos monetarios internacionales más capaces de expresar algunos de los importantes problemas de sostenibilidad que tiene la economía mundial y de contribuir a su solución. En este apartado se hace un repaso de las aportaciones que consideramos más relevantes.

2.1. El "futuro del dinero" según Bernard Lietaer

Se trata de un economista belga que ha trabajado en el Banco Central de su país, en el proceso de construcción del ECU y del euro, en la gestión de fondos monetarios *off-shore*, y que ha impartido enseñanzas monetario-financieras en universidades estadounidenses y europeas. Sus reflexiones en torno a la posibilidad de crear una moneda internacional basada en un compuesto de materias primas aparecen desarrolladas en dos libros, para los que existe traducción al español (Lietaer 2005 y Lietaer y Kennedy 2010).

Scientifique en su sección de Economía. De tradición marxista, ha prestado atención preferente al crédito, a la moneda y a las finanzas, tanto a escala nacional como internacional

En el segundo hay un prefacio realizado por Jacques Delors donde se da cuenta de las fértiles paradojas del autor:

"El ámbito mundial de nuestras monedas contemporáneas aboca a desvalorizar recursos o conocimientos y habilidades marginales por el vasto movimiento de mundialización que caracteriza nuestra época. Despertar estos conocimientos, revalorizar estos recursos, es un medio poderoso de mejorar los niveles de empleo, intensificando el dinamismo europeo por la puesta en marcha de una escala regional activa, eficaz y capaz de tomar iniciativas" (Lietarier y Kennedy 2010:9).

Si Jaime Lerner, alcalde de Curitiba en Brasil, decide retribuir con *bonos* de transporte público o con cuadernos escolares la participación de niños y mayores de las favelas de la ciudad en la recogida de las basuras de esas zonas, está poniendo en marcha un nuevo "mecanismo monetario" que cumple, de forma eficaz y eficiente, con una función social más difícil de lograr con las monedas tradicionales. Por eso recoge una gran cantidad de experiencias, diseminadas por todo el mundo, de nuevos instrumentos monetarios "para una prosperidad sustentable".

Es en "El futuro del dinero"³⁹ donde Lietaer sintetiza su propuesta de "moneda mundial". Su preocupación queda explícita en sus primeras interrogantes. "¿De qué manera los intereses económicos pueden compatibilizarse con la sustentabilidad a largo plazo?" Primero los objetivos y luego los medios para alcanzarlos. Pone nombre a su propuesta: "terra". Los orígenes son dobles: por un lado, la de una moneda respaldada por una canasta de materias primas (su apoyo concreto es la de Tinbergen que ya hemos analizado); por otro, la de "los aranceles de sustentabilidad" ideados por Silvio Gesell⁴⁰ con el nombre de "cobros de sobrestadía o tasa de oxidación".

Gesell aboga por un acuerdo internacional para una cotización estable de su propuesta monetaria. Su "libremoneda" será canjeable por oro o plata durante un periodo de tiempo determinado, pero luego los metales nobles perderán su cualidad como medios internacionales de pago y "serán rechazados, tanto por el fisco como por los tribunales".

Con esos orígenes la descripción que hace Lietaer de "terra" es sencilla. Será una Moneda Mundial de Referencia (MMR), es decir, "una moneda que no esté ligada a ningún Estado nacional particular y cuyo propósito esencial sea ofrecer una moneda de referencia estable y confiable para contratos y operaciones comerciales internacionales" (Lietaer 2005: 381). En ese contexto la "terra" será una unidad contable capaz de establecer un lazo firme entre esa moneda y el mundo material. Esta concepción, que tiene ciertas semejanzas con el patrón-oro del siglo XIX, pretende evitar la desconexión que existe en la actualidad entre el mundo financiero y la realidad física que soporta la economía mundial.

Su unidad "terra" se establece como una "canasta básica de bienes y servicios relevantes para el comercio internacional". Pone un ejemplo posible, demasiado sencillo, pero apenas avanza en las características que deberían presentar dichos bienes y servicios. De su ejemplo se desprende su preocupación por fijar características precisas (petróleo de calidad y distribución Brent) y su preferencia por bienes con

³⁹ En la segunda parte del libro (La elección de nuestro dinero futuro) aparece un capítulo 9 que lleva por título "Una moneda mundial de referencia para un mundo sustentable".

⁴⁰ Silvio Gesell (1862-1930), economista belga, vivió una buena parte de su vida en Argentina donde se encuentra editada, por su hijo, su obra más famosa "El orden económico natural" (Buenos Aires 1936, traducción de la 7ª edición de la obra en alemán, por E.F. Gesell). En el capítulo que lleva por título "El dinero como puede y debe ser. La teoría libremonetaria del interés" expone sus tesis sobre el dinero con respecto al cual tiene grandes prevenciones. Su alternativa para hacer circular el dinero con rapidez es la de emitir moneda subsidiaria en hojas perforadas y en la forma similar a los timbres postales, con cupones que servirán, una vez recortados, para pagar cualquier fracción de la moneda. Los timbres, una vez ingresados en las instituciones públicas, no vuelven más a la circulación, sino que son reemplazados siempre por nuevos de forma que la libremoneda pierde semanalmente por cuenta del tenedor un milésimo de su valor nominal, que el portador tendrá que reponer, pegando al dorso estampillas de moneda subsidiaria. Se trata con la propuesta de equiparar las pérdidas de quienes atesoran dinero a las de quienes poseen mercancías y evitar, de esa forma, las ventajas de los segundos en los procesos de negociación de precios.

mercados universales y determinados (trigo a precio fijado por Chicago Mercantile Exchange, cobre a precio fijado por London Metal Exchange, etc.). La falta de precisión se fundamenta en que dichos términos deben ser objeto de acuerdo entre los países.

Otorga mayor importancia en su análisis a las supuestas ventajas que tendría una moneda internacional de estas características. Quedaría al amparo de la inflación por la representatividad de los bienes y servicios implicados. Tendría fácil traducción al valor de cualquier moneda nacional ya que las referencias de precios de los bienes y servicios que integran "terra" aparecerían recogidas en las páginas financieras de los periódicos importantes. El autor señala que la conversión a cualquier moneda nacional tendría carácter prácticamente automático utilizando simulaciones como las de "los mercados de futuros". Igualmente, sería muy factible que, a medida que aumente la confianza en la nueva moneda, cada vez menos operadores económicos sientan la necesidad de recibir como pago dinero en efectivo. También hace referencia a que su MMR tendría efectos beneficiosos (vía "aranceles de oxidación") similares a los que, en determinados momentos, produce una inflación moderada. Retoma, asimismo, el carácter anticíclico de una propuesta de estas características. En la fase baja del ciclo se comprará mayor cantidad de materias primas para la constitución de reservas y, para evitar costes excesivos de almacenamiento, las nuevas monedas se pondrán en funcionamiento con carácter anticíclico. Con el ciclo alcista los mecanismos funcionarán de manera inversa.

La virtualidad más importante de la nueva moneda estriba en la incorporación de criterios de sustentabilidad en el sistema monetario⁴¹. Serían los poseedores de "terras" los que corriesen con los gastos de almacenamiento desarrollando así la "función social de un arancel de sustentabilidad". Sobre los costos asociados al almacenamiento recoge la estimación de la propuesta de Kaldor que ya hemos analizado: entre el 3 y el 3,5% de su "moneda de reserva basada en mercaderías".

La puesta en marcha de una moneda de estas características supondría cambios importantes en la esfera de las relaciones económicas internacionales: o un nuevo acuerdo similar a Bretton Woods, o una reforma a fondo de los organismos internacionales actuales, principalmente del Fondo Monetario Internacional. Curiosamente, Lietaer señala que altos funcionarios del FMI y del Banco de Pagos Internacionales (BPI) ven más viable, en las circunstancias geopolíticas actuales, la iniciativa del sector privado para proponer una reforma radical del sistema monetario internacional. Son múltiples los testimonios de hombres de negocios, autoridades públicas y personas ligadas a los organismos internacionales que piensan que la nueva crisis financiera, junto a los problemas monetarios de siempre, apuntan a la necesidad ineludible de reformas radicales. Su MMR (terra) reduce los costes operativos en circunstancias monetarias normales y, además, constituye un sistema de respaldo muy sólido en caso de que sobrevengan períodos de grave inestabilidad monetaria.

Seguramente que el desarrollo a mayor escala de las "monedas complementarias", que recoge en el segundo libro citado y que son ya realidad en muchas zonas del mundo, permitiría un mejor conocimiento de esta propuesta global y una mayor aceptación social de las soluciones que podrían aportar las monedas a la crisis ecológica de nuestro mundo.

⁴¹ Lietaer recoge en su libro una opinión significativa, aunque de carácter totalmente diferente, de utilización de la sobrestadía. Se trata de la de Marvin Goodfriend, consejero político de la Reserva Federal, que "recomienda incluir dispositivos de rastreo que posibiliten al Estado gravar la posesión privada de los billetes de dólar". El "arancel de sobrestadía", al penalizar la conservación privada de moneda, facilitaría el afloramiento del dinero negro y, en épocas deflacionarias cuando los tipos de interés bajan, incentivaría el crecimiento económico.

2.2. La propuesta del "Grupo de reflexión MaPriMi"

En el año 2012 apareció publicado, en nuestro país un libro (Riechmann (Coord.) 2012) donde diversos autores exponían su propuesta de una "nueva moneda internacional basada en materias primas (MIMP)"⁴². Se trata de personas preocupadas por el medio ambiente y que se colocan en el ámbito de la economía ecológica.

Tras revisar la literatura existente defienden que la complejidad técnica de la propuesta no es más elevada que la de algunos sistemas que ya operan en la actualidad, como es el caso de los mercados de emisiones carbónicas. Y, en cualquier caso, el problema no es estrictamente técnico, sino que tiene profundas implicaciones políticas, sociales y ambientales.

La envergadura de la tarea les lleva a pronunciarse a favor de una nueva institución, Fondo Monetario Mundial (FMM), con gran capacidad de intervención sobre los mercados de materias primas. Este carácter lleva a primer término los criterios de democracia y justicia para el gobierno de una institución de esas características. Más, si cabe, ante el previsible escenario de tensiones sociales y geopolíticas asociadas al control de unos recursos naturales cada vez más escasos⁴³.

Abogan por una consideración conjunta de los asuntos monetarios y financieros. La propuesta parece razonable por la gran imbricación actual de ambos y, desde su punto de vista, por el papel tradicional que juegan las finanzas en los procesos económicos. El alejamiento entre las variables reales y financieras, que alcanza su máxima expresión en la época actual, ya fue denunciado por Frederick Soddy en los años veinte (Soddy 1926). Se confundía la "vara de medir la riqueza (el dinero como pasivo financiero) con la riqueza mundial y, de esta manera, la expansión de la deuda con el crecimiento de la riqueza (al confundir la creación de dinero con la creación de riqueza".

Al respecto, hacen suyas diversas consideraciones de grupos como Economic Justice for All (O'Neill, Dietz y Jones (Edits.) 2010) preocupados por el papel que juegan moneda y finanzas en la aceleración del deterioro ambiental:

"El sistema de creación de dinero, en una sociedad decente, no puede ser asunto de la banca privada". "El sistema monetario basado en deuda impulsa cuatro dinámicas: 1) crecimiento económico, pues hace falta intensificar la actividad económica para pagar la creciente montaña de deudas; 2) inflación, pues la oferta de dinero tiende a crecer más deprisa que el volumen de bienes y servicios producido; 3) inestabilidad, porque si los bancos dejan de prestar el sistema se viene abajo; y 4) desigualdad entre países, ya que las "divisas fuertes" de un pequeño número de países se convierten en la moneda de reserva del mundo entero" (Riechmann (Coord.) 2012: 87).

Su propuesta contiene reflexiones y rasgos particulares de gran interés. La más importante es la que tiene que ver con la consideración de los precios de las materias primas: la necesidad de corregir sus criterios actuales de valoración. Si se hace, podrían encontrar cauces de solución algunos elementos negativos de la situación actual: la brutal desigualdad Norte-Sur, que limita la demanda solvente de los países más pobres y canaliza los recursos naturales hacia el Norte; y lo que denominan "el racismo frente al futuro" que se produce por no considerar "la demanda de generaciones futuras en la formación de los precios" que lleva a un "ritmo insostenible" en la extracción de materias primas no renovables".

Se trata, por tanto, de "someter la oferta de materias primas a criterios de sostenibilidad". Los

⁴² Posteriormente gente del mismo grupo (Anchorena, O., García de Yébenes, I., Madorrán, C., Martínez C., y Naredo, J.M.) publicó otro trabajo sobre el mismo tema (Anchorena et al. 2012).

⁴³ En un apartado de un trabajo publicado recientemente, Óscar Carpintero y Jorge Reichmann hacen referencia documentada y razonada a estas posibilidades a la luz de diversas experiencias históricas (Carpintero y Reichmann 2013).

precios que deben servir para el cálculo de la MIMP deben incluir los costes de extracción y también el coste de reposición de las materias primas extraídas para evitar el deterioro de la base material de la economía mundial. Ya existen desarrollos interesantes que permiten cuantificar, en unidades de energía, el coste de reposición del deterioro de los recursos planetarios y poder preservar el capital natural de la tierra (Naredo, 2010). Como se trata de creación de una nueva moneda habría que buscar mecanismos de traducción monetaria de esa contabilidad energética.

También recelan radicalmente de la utilización de determinadas mercancías en la cesta que debe servir de base para el establecimiento de la nueva moneda. Tal es el caso del petróleo que, por su carácter de soporte básico de la actual base material de la economía mundial y por haber rebasado su "pico" de extracción, tendría una aportación negativa. En el resto de mercancías habría que tratar de buscar una representación significativa de su importancia en el comercio internacional, en el desarrollo de procesos industriales y de servicios sostenibles y depurar el proceso de formación de sus precios en los mercados internacionales.

CONCLUSIONES

La necesidad de pensar en una transición de la economía mundial hacia fórmulas más equitativas que, además, tengan en cuenta los problemas asociados a la sostenibilidad, requiere de cambios profundos en las relaciones económicas internacionales y, en particular, en las relaciones monetarias. Es muy difícil analizar estas últimas de forma separada de las financieras –con las que están cada vez más imbricadas–, si bien en este artículo se pasa revista a fórmulas de cariz básicamente monetario para no hacer más compleja la reflexión.

En esta materia nos movemos –como en casi todas– entre los ámbitos de la necesidad y de la posibilidad. No se puede olvidar que todo sistema monetario internacional tiene que contener aspectos ineludibles: la importancia y el papel de la moneda o monedas de reserva; el régimen cambiario entre las diversas monedas; el abastecimiento de liquidez internacional; y los posibles desequilibrios entre las necesidades particulares de liquidez por parte de los países. Esas necesidades, a su vez, tienen que ver con los desajustes internacionales y con el reparto y las posibilidades de ajuste entre países excedentarios y deficitarios y con las "reglas del juego" que orienten dichos ajustes.

Las dos formas de abordar ese problema desde finales de la segunda guerra mundial han revelado la existencia de costes importantes que, en algunos momentos, han llegado a ser insoportables. La rigidez de la primera época (1945-1971) y las ventajas que aquel régimen comportaba para los Estados Unidos provocaron problemas irresolubles para su supervivencia. El régimen cambiario de libre elección establecido posteriormente ha permitido el mantenimiento de la supremacía del dólar y, en demasiadas ocasiones, ha dificultado la reabsorción de los desequilibrios corrientes entre los países.

La geopolítica internacional apunta hacia un régimen monetario basado en tres monedas (dólar, euro y renminbi), con mayor libertad de intercambio en los mercados internacionales de divisas. Sin embargo, los problemas a los que ha dado lugar la última crisis sugieren recuperar algunos instrumentos más ambiciosos, sobre los que ya se había reflexionado (y que vuelven a la actualidad) para hacer un sistema monetario más equitativo y más capaz de prestar atención de forma similar a los problemas de todos los países.

En ese contexto, los DEG pueden jugar un papel interesante siempre que reciban el respaldo de un régimen cooperativo internacional y se potencie su uso, tanto en el sector público como en el privado, en torno al conjunto de funciones que puede desarrollar una auténtica moneda internacional.

La posibilidad de utilizar un activo internacional basado en mercancías permitiría conectar mejor la esfera real con la monetaria y financiera. Concedería, por otra parte, especial relevancia a uno de los

mayores problemas que tenemos en el mundo: el de la insostenibilidad del actual modelo de desarrollo. Se trata de una propuesta sobre la que se ha reflexionado poco y que, en su niveles de formulación conocidos, requiere de mayores cotas de precisión. Se ha avanzado en los criterios que deben llevar a la selección de las mercancías y en las características que éstas deben tener, pero persisten los problemas prácticos para determinar unos precios de las mercancías que incorporen todos los costes ambientales. También quedaría por resolver su auténtico carácter, concretando su utilización como unidad de cuenta, reserva de valor y –en su caso- como medio de pago, articulando su relación con las monedas de cada país o decidiendo que funcionara como moneda única. Lógicamente, dependiendo del carácter que se otorgue a esa moneda, se resolverán el resto de problemas operativos.

Una posibilidad a explorar puede partir de la conexión entre los DEG y la nueva moneda basada en mercancías. Una fórmula podría consistir en combinar una cesta de monedas y una cesta de mercancías para determinar un nuevo valor para los DEG. La participación de la segunda de ellas podría incrementarse con el paso del tiempo.

Desde otra perspectiva, algunos fenómenos recientes, como la creación del *bitcoin* y de otras "monedas alternativas", obligan también a reflexionar sobre las consecuencias que puede tener retirar a las autoridades nacionales la potestad de crear moneda.

BIBLIOGRAFÍA

Anchorena, Óscar et al. (2012): "Alternativas al sistema monetario actual: un breve repaso", *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, Nº 118, pp. 45-55.

Angeloni, Ignazi et al. (2011): "Global currencies for tomorrow: a European perspective", *European Economy, Economic Papers*, núm. 444.

Camdessus, Michel et al. (2010): *Reform of the international Monetary System: a cooperative approach for the twenty first century*, Palais- Royal Initiative.

Carpintero, Óscar y Riechmann, Jorge (2013): "Pensar la transición: enseñanzas y estrategias económico-ecológicas" *Revista de Economía Crítica*, Nº 16, pp. 45-107.

Curcuru, Stephanie et al. (2013): "On Returns Differentials", *Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers*, Nº 1077, abril.

De Brunhoff, Suzanne (1976) : "*Les matières premières et le système monétaire international*, *Revue Tiers Monde*, Nº 66, pp. 515-537.

Dorrucci, Ettore y McKay, Julie (2011): "The international monetary system after the crisis" *European Central Bank Occasional Paper*, Nº 123.

Eichengreen, Barry (2009): "Out of the box thoughts about the international financial architecture", *IMF working paper*, Nº 116, Washington.

Gesell, Silvio (1936): *El orden económico natural*, Buenos Aires, Editorial Ernesto F. Gesell.

Gutiérrez, Francisco Javier. y Lobejón, Luis Fernando (2001): "*Pasado y presente de las reformas de las relaciones financieras y monetarias internacionales*", *Economiaz*, Nº 48, pp. 156-191.

Kaldor, N. (1971): "Un proyecto de moneda internacional de reserva basado en mercaderías", en Kaldor, Nicholas, *Ensayos sobre política económica*, Madrid, Tecnos, pp.440-483.

Lietaer, Bernard (2005): *El futuro del dinero. Cómo crear nueva riqueza, trabajo y un mundo más sensato*, Buenos Aires, Editorial Errepar/Longseller.

Lietaer, Bernard y Kennedy, Margrit (2010): *Monedas regionales. Nuevos instrumentos para una prosperidad sustentable*, Sevilla, La Hidra de Lerna Ediciones.

Mateos-Lago, Isabelle et al. (2009): "The debate on the international monetary System", *IMF Staff Position Note*, Washington, Fondo Monetario Internacional.

Mendès France, Pierre (2007): *Choisir. Une certaine idée de la gauche (conversations avec Jean Bothorel)*, Editorial Fayard (Primera edición, Editorial Stock, 1974).

Naredo, José Manuel (2010): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*, Madrid, Siglo XXI.

Ocampo, José Antonio (2010): "La reforma del Sistema Monetario Internacional", *Pensamiento Iberoamericano*, Nº 6, pp. 211-232.

O'Neill, Dan W., Dietz, Rob y Jones, Nigel (Edits.) (2010): *Enough is Enough: Ideas for a sustainable economy in a world of finite resources. The report of the Steady State Economy Conference*, Leeds, Center for the Advancement of the Steady State Economy and Economic Justice for All.

Park, Yun Chul y Wyplosz, Charles (2012): "International monetary reform: a critical appraisal of some proposals", *ADB Working paper series*, Tokyo, Asian Development Bank Institute.

Polak, Jacques J. (1979): "Thoughts on an International Monetary Fund based on SDR", Washington, *IMF Pamphlet Series*, Nº 28.

Riechmann, Jorge (Coord.) (2012): *Meter el dinero en cintura. Propuesta de una moneda internacional basada en materias primas*, Barcelona, Grupo de reflexión MaPriMi, Icaria.

Soddy, Frederick (1926): *Wealth, virtual wealth, and debt. The solution of the economic paradox*, Londres Allen and Unwin.

Stiglitz et al. (2009): *Report of the Commission of Experts convened of the President of the UN General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*, Naciones Unidas, Nueva York. (http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf).

Triffin, Robert (1960): *Gold and the Dollar Crisis*, New Haven, Yale University Press.

Zhou, Xiaochuan (2009): "Reform the international monetary system", *BIS Review*, Nº 49, Basilea, Bank of International Settlements. (<http://www.bis.org/review/r090402c.pdf>).

DEL TIEMPO MEDIDO A LOS TIEMPOS VIVIDOS

Cristina Carrasco¹

Universidad de Barcelona

Albert Recio²

Universidad Autónoma de Barcelona

Fecha de recepción del original: 8 de abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: 2 de junio de 2014

RESUMEN

El artículo analiza la mercantilización que se ha hecho del tiempo en las sociedades capitalistas; suponiéndolo homogéneo, cuantificable y transformable en dinero. Aspectos todos ellos que favorecerían la deseada "productividad". En consecuencia, los tiempos dedicados a actividades que caen fuera de las fronteras del mercado han quedado subordinados y determinados por el tiempo de trabajo mercantil; asunto que afecta de manera distinta a mujeres y hombres en razón de los distintos roles sociales asignados en una sociedad patriarcal. Como alternativa, se plantea enfocar la organización de los tiempos sociales desde la sostenibilidad de la vida, otorgando centralidad a los tiempos que caen fuera de la órbita del mercado, particularmente a los tiempos dedicados al cuidado de la vida.

Palabras clave: *tiempo, trabajo, cuidado, sostenibilidad.*

ABSTRACT

The article analyses the commodification of time in capitalist societies, supposing it is homogeneous, quantifiable and transformable into money. All these aspects favour the desired "productivity". Consequently, time dedicated to activities that fall outside the boundaries of the market have been determined and subordinated by paid work time. This issue affects men and women differently because of the different social roles assigned in a patriarchal society. Alternatively, we propose to focus the organization of social time from sustainability of life, giving centrality to time that falls outside the sphere of the market, particularly time spent in life caring.

Key words: *time, work, care, sustainability.*

¹ cristinacarrasco@ub.edu

² albert.recio@uab.cat

INTRODUCCIÓN

No disponer de tiempo o no saber qué hacer con el tiempo son manifestaciones contradictorias que se escuchan actualmente en nuestras sociedades industrializadas. La primera es utilizada por muchas de las personas ocupadas en el mercado, fundamentalmente por las mujeres adultas con responsabilidades de cuidados; la segunda representa en general una situación más dramática, la de las personas desempleadas o personas mayores que se encuentran solas. Todo en conjunto significa una muy mala organización del tiempo social. Sin embargo, a las personas en paro no les molestaría pasar a ocupadas con falta de tiempo ni tampoco eso les molesta a muchas de las que están ocupadas. Y es lógico, el trabajo de mercado da dinero –necesario en nuestras sociedades capitalistas para vivir- y, en algunos casos, prestigio social. Ahora bien, el no disponer de tiempo es distinto para mujeres y para hombres. Para las primeras la angustia de tiempo viene dada por la denominada doble presencia, que implica responsabilidad, tiempo y energías puestas en dos tipos de trabajos muy diferentes. Para los segundos, su falta de tiempo viene dada fundamentalmente por una larga –necesaria o no- jornada laboral.

La nefasta organización social de los tiempos y la subordinación de los tiempos de vida –que caen fuera de las fronteras del mercado- a las necesidades de la producción capitalista es una realidad de nuestras modernas sociedades que afecta notablemente al bienestar de las personas³. Unas porque no tienen empleo y otras por el malestar que crea no disponer del tiempo deseado para actividades que caen fuera de la órbita mercantil. Centrarse explícitamente en el análisis del tiempo, su organización y distribución, ofrece una nueva perspectiva sobre el empleo, el trabajo de cuidados, el bienestar, las distintas relaciones de poder y las desigualdades.

El objetivo de este artículo es contribuir a pensar la transición otorgándole una nueva significación al tiempo: deconstruir algunas de sus dimensiones creadas socialmente para satisfacer necesidades del sistema patriarcal capitalista y recuperar dimensiones más ligadas al sostenimiento y cuidado de la vida, trascendiendo su vertiente cuantitativa. Una reflexión sobre el desarrollo de un orden social más sostenible debe considerar el tiempo como una componente fundamental. Por tanto, se trata de realizar un desplazamiento de enfoque: desde el tratamiento del tiempo basado en sus aspectos cuantitativos directamente relacionados con el dinero propio de una sociedad patriarcal capitalista, hacia una perspectiva que tenga en cuenta todos los tiempos de vida, tomando como eje central los tiempos de cuidado y como objetivo el bienestar de las personas. Tomar como referente los tiempos de cuidado obliga a diferenciar explícitamente entre tiempos de hombres y tiempos de mujeres ya que son estas últimas las que asumen mayoritariamente el cuidado viéndose más perjudicadas con la organización social actual de los tiempos. De hecho una de las contribuciones más relevantes del feminismo del siglo XX fue la visibilización del trabajo doméstico y de cuidados, la importancia del mismo para la calidad de vida de las personas por sus aspectos materiales y sus dimensiones psicológicas y emocionales y las dificultades de las mujeres para realizarlo cuando asumen la doble jornada. Por tanto, ampliar la mirada, apartándonos de la estrecha mirada de las perspectivas económicas más tradicionales⁴, permite comenzar a visualizar alternativas viables. Por ello el artículo se inicia con un breve recordatorio de momentos históricos significativos en relación al concepto de tiempo que dan cuenta de la construcción cultural que se ha hecho de dicho concepto. Y, sabemos que todo lo cultural es susceptible de modificación.

³ En realidad el conjunto de todos los tiempos, incluido el tiempo de trabajo mercantil, conformarían el tiempo de vida. Sin embargo, la forma capitalista de organizar el tiempo de trabajo –sobre el cual las personas no pueden tomar decisiones- hace que parte importante de la población perciba que "comienza a vivir" una vez acabada la jornada laboral.

⁴ Aunque con diferencias, las distintas escuelas de economía han situado su objeto de estudios dentro de las fronteras del mercado; siendo las únicas excepciones la economía ecológica y la economía feminista.

EL TIEMPO COMO CONSTRUCCIÓN SOCIAL

El tiempo es un concepto multidimensional. A lo largo de la historia, se han acercado a él autores y autoras desde diferentes perspectivas: filosófica, económica, histórica, física, discutiendo sobre distintos aspectos tales como medidas, percepciones, ritmos naturales, etc. El tiempo no es algo que tenga existencia propia, sin embargo, por el uso continuado del término y del concepto pareciera que de hecho la tuviese. Hablamos del tiempo como si fuese un objeto real con capacidad física de ser medido. Las personas crean el tiempo a través de sus acciones y de esta manera el tiempo pasa a formar parte de la estructura de sus acciones habituales. El problema deriva de la construcción social que se ha hecho de él al intentar aprehenderlo como tiempo medido en minutos, horas, días, años, etc. a través del reloj y del calendario (Elias 1984).

El tiempo ha sido la referencia que los pueblos han hecho a lo largo de la historia para simbolizar o captar el transcurso de acontecimientos, la relación entre periodos de algún tipo de fenómeno que se va repitiendo. Acontecimientos que viven mujeres y hombres y de los cuales también son parte. El tiempo como símbolo es importante, cumple la función de orientación y de situación histórica tanto de las personas como de las sociedades. Sin embargo, "cuando los símbolos en el curso de su desarrollo han adquirido un altísimo grado de adecuación con la realidad, los hombres se enfrentan a una dificultad especial para distinguir entre símbolo y realidad (Elias 1984: 33).

El tiempo, entendido como la relación entre posiciones y periodos de procesos que están en continuo movimiento, tiene dimensiones físicas y dimensiones sociales: por una parte, procesos que tienen lugar en el contexto de la naturaleza y que guardan relación directa con los tiempos ecológicos y, por otra, procesos que tienen lugar en el contexto de la sociedad y que guardan relación directa con la vida cotidiana de las personas. Los tiempos ecológicos -relacionados con las condiciones de reproducción del medio- y los tiempos dedicados al cuidado de la vida han colaborado a entender que las personas viven inmersas en procesos naturales y sociales.

Originalmente, para identificar la duración de un hecho o proceso, las personas utilizaban ciertos fenómenos naturales que se repitiesen con características análogas, como los movimientos del sol⁵. Ciclos del sol, de la luna o los planetas que existieron siempre independientemente de la voluntad de mujeres y hombres y de sus intentos de definirlos o apropiarlos. Así, antes de sus posibles mediciones, el tiempo emerge como ciclos repetitivos con pautas reconocibles: día y noche, crecimiento y decadencia, nacimiento y muerte. Más aun, en culturas primitivas, a través de sus dioses se llegó a identificar el tiempo con elementos naturales como el sol y la luna o el fuego y el agua (Adam 2004).

Thompson (1967) nos ofrece muchos ejemplos de mediciones del tiempo relacionadas con fenómenos de la naturaleza o con procesos habituales del trabajo o de tareas domésticas. Respecto a los primeros, los pueblos agrícolas utilizaban, entre otros, los movimientos del sol o de la luna y los pueblos pescadores, las mareas (bajamar o pleamar). Cada uno organizaba su tiempo social ajustado a los mecanismos naturales, integrando de alguna manera sus vidas a dichos ritmos. Cuando los tiempos se medían con ciclos laborales, se consideraba la sucesión de una serie de tareas diarias consecutivas. También Thompson nos muestra otras formas de medir el tiempo aunque siempre referidas a algún proceso conocido, cotidiano y repetido. Por ejemplo, en el Chile del siglo XVII había tiempos que se medían en número de rezos, "credos" o "avemarías".

⁵ Aún conservamos algunos dichos antiguos que muestran el uso de fenómenos naturales como expresión de periodos temporales: "se trabaja de sol a sol", "se levanta antes del amanecer". Marilyn Waring, en su película *Who's Counting?*, para conocer el tiempo dedicado a las distintas actividades diarias realizadas por habitantes de regiones no industrializadas, utiliza un dibujo donde se señalan las distintas posiciones del sol a lo largo del día; las personas responden relacionando las distintas tareas con la posición del sol.

La forma de trabajo hasta el siglo XVII era bastante irregular, marcada por las condiciones naturales. Si había mal tiempo, no se podía trabajar en tareas agrícolas o no se podía salir a pescar. Así, las personas acostumbraban a realizar distintos trabajos durante el día, ya fuesen fuera o en el interior del hogar, pasando de uno a otro e intercalándolos con tiempos de ocio según las necesidades y los condicionamientos naturales. Forma de trabajo que hoy pueden tener algunos sectores como los artistas o, de alguna manera, el profesorado universitario. Sin embargo, hay tareas que requieren alguna sincronización. Sincronización que era leve mientras la producción respondía a pequeños talleres, pero que aumentará notablemente en el proceso conocido como de industrialización. De ahí que Mumford afirme que la principal dificultad en las nuevas industrias será enseñar a los seres humanos a renunciar a sus desordenados hábitos de trabajo y a amoldarse a la regularidad invariable de la máquina. Cuestión a la que la iglesia no será ajena.

"Mientras tanto los campanarios habían hecho su aparición y los nuevos relojes, aun cuando hasta el siglo XIV no tuvieron cuadrantes y agujas que tradujeran los movimientos del tiempo en movimientos en el espacio, de todas maneras daban la hora.... Posteriormente dicho instrumento se propagó fuera del monasterio y las horas dadas regularmente por las campanas sometieron la vida del trabajador y la del mercader a la regularidad" (Mumford 1934: 49).

Con el surgimiento y consolidación de las sociedades industriales la percepción y concepción del tiempo sufrió cambios importantes. El tiempo quedó mucho más ligado a las necesidades de la producción capitalista: el trabajo remunerado no vendrá determinado por las estaciones del año (tiempo de siembra, de cosecha, ...) ni por la luz solar (se podrá trabajar independientemente de si es de noche o de día). Con la presencia del reloj, el tiempo quedará disociado de los ritmos de los planetas y las estaciones, de la experiencia y la memoria. Esta ruptura con los ciclos naturales afectará notablemente a las personas, tanto física como psíquicamente. Y, aunque nunca el tiempo de la máquina ha podido reemplazar al tiempo del cuerpo humano; en las fábricas las personas han sido tratadas como apéndice de la máquina cuando han sido sincronizadas al tiempo reloj (Adam 2004). En los inicios, los trabajadores ofrecieron resistencia a las nuevas situaciones, pero finalmente acabaron por incorporar en la cultura del trabajo la aceptación de jornadas establecidas sin consideración de las necesidades de los cuerpos. La aparición del reloj como forma de medida del tiempo -aunque su introducción fue lenta- marcará un punto de inflexión tanto en la capacidad de explotación laboral por parte de los empresarios como en condicionamientos sociales y culturales de la población⁶.

Ahora bien, la mayor sincronización que requería la empresa del siglo XVIII no fue un proceso neutral, no necesariamente tenía que haberse desarrollado exigiendo una mayor explotación. La férrea disciplina en el trabajo se fue imponiendo utilizando el reloj como instrumento de control, pero también ayudado por el profundo cambio cultural motivado por nuevas estructuras de poder y una nueva ideología impuesta desde los patrones y legisladores y desde las instituciones religiosas (Thompson 1967). El discurso social y moral sobre el ahorro de tiempo, el no malgastar el tiempo, el desprecio hacia los tiempos de ocio y hacia los tiempos improductivos de descanso, etc. fue calando ayudado por la educación basada también en el aprendizaje de no perder el tiempo, utilizando para ello férreos horarios y exigencias escolares. "La pérdida de tiempo llegó a ser para los predicadores religiosos protestantes uno de los pecados más odiosos. Perder el tiempo deleitándose en los placeres que procura la sociabilidad o aun en el sueño, era una cosa reprensible" (Mumford 1934: 95). Finalmente, los trabajadores fueron aceptando los nuevos hábitos de trabajo imponiéndose todos los controles sobre el tiempo de trabajo.

⁶ Mumford (1934) explica que muchos patrones robaban el tiempo de los trabajadores haciendo sonar el silbato de la fábrica un cuarto de hora antes de la hora de inicio de la jornada o adelantando las agujas del reloj durante el almuerzo.

EL TIEMPO DINERO

En las sociedades industriales, el tiempo de trabajo -como fuente importante en la obtención de beneficio- será concebido como recurso escaso y será mercantilizado, es decir, asumirá la forma de dinero (Adam 1999). Cabe recordar que -aunque no de forma explícita- el control, la regulación y la explotación del tiempo de trabajo están en la base de la idea de plusvalía de Carlos Marx. El valor de cambio abstracto y descontextualizado de las mercancías es el tiempo, y a través de este tiempo el trabajo puede ser convertido en dinero. Simbolizado en dinero, el tiempo entra en los cálculos económicos. Es considerado un coste de oportunidad: el tiempo utilizado en una actividad no "productiva" o produciendo a ritmo lento, representaría una pérdida económica. En consecuencia, el asunto que se plantea es cómo aprovecharlo al máximo, de la mejor manera posible; mayor velocidad en el trabajo significará un ahorro de tiempo y una mayor eficiencia. Eficiencia relacionada con mecanismos de racionalización y de control del tiempo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la racionalización y la eficiencia suelen ser beneficiosas para la empresa pero no suele ser una ventaja para las personas trabajadoras ya que los múltiples tiempos de vida (relaciones familiares, cuidados, amistades, etc.) tienen que ser sincronizados con los tiempos de trabajo remunerado.

En los procesos de racionalización del tiempo, la teoría neoclásica ha jugado un papel determinante. Su teoría del capital humano, considera el tiempo humano un recurso escaso por estar prefijado en la persona y un factor fundamental en la adquisición de capital humano: "el límite económico último de la riqueza no está en la escasez de bienes materiales, sino en la escasez de tiempo humano" (Schultz 1980: 642). El desarrollo económico dependerá fundamentalmente del capital humano que, a su vez, dependerá del tiempo humano. De esta manera, el valor del capital humano aparece vinculado al valor (precio) del tiempo humano, que en razón de su escasez, se convierte en un aspecto crítico en los análisis del comportamiento humano. Para dicha teoría, el tiempo es homogéneo, tiene precio de mercado de acuerdo al "capital humano" de la persona y es asignado a nivel individual a las distintas actividades. En consecuencia, los tiempos no mercantiles se hacen invisibles y sólo pueden llegar a ser reconocidos en la medida de que sean susceptibles de tener un referente mercantil, en cuyo caso quedarán también conceptualizados como dinero.

Al tiempo mercantilizado se le supone entonces homogéneo, cuantificable y transformable en dinero (Adam 1999). Se presenta alejado de los ciclos de vida, de las estaciones naturales, de las percepciones, de las emociones, en general, de todo aquello que es vida con mayúsculas más allá del trabajo bajo relaciones capitalistas. Solo con el tiempo reloj los comportamientos humanos pudieron ser racionalizados, eliminando de ellos toda expresión emocional. El tiempo "dinero" ha logrado influir notablemente nuestra cultura y nuestra vida social industrial y está tan profundamente incorporado en nuestras pautas de comportamiento que casi todos los aspectos de la vida cotidiana están guiados por su expresión práctica. El conocido dicho "el tiempo es oro" refleja esta percepción. Sin embargo, la gravedad del problema no termina en la explotación a través del tiempo de trabajo industrial, sino que este último va a determinar el resto de los tiempos sociales y de vida. A través del largo proceso de industrialización se van a ir construyendo y estableciendo las características que van a ir convirtiendo el tiempo industrial en eje social central alrededor del cual pivotarán el resto de las actividades (Torns y Miguelez 2000). Es decir, "el" tiempo como elemento único no existe, más bien existe "un" tiempo dominante o una representación dominante del tiempo. En consecuencia, el tiempo mercantilizado, gestionado desde las empresas, es el tiempo central, prioritario, considerado más importante que otros. Es dominante en cuanto ha sido impuesto a las personas y ha pasado a formar parte de la cultura, quedando el resto de los tiempos mediatizados y evaluados en relación a ellos. Cualquier grupo o sociedad que se desvíe o cuestione esta norma no explícita será considerado retrógrado o poco moderno. Es lo que (Adam 2004: 136) denomina "el tiempo como herramienta colonizadora".

Los debates sobre el trabajo doméstico que tienen lugar en el feminismo en los años setenta son el punto de partida de investigaciones sobre el tiempo de trabajo y el tiempo de vida. Se consideran todos los tiempos que caen fuera de la órbita mercantil, especialmente los tiempos dedicados al trabajo doméstico y de cuidados; "tiempos donados, generadores de reproducción" en palabras de Adam (1999). Estos incluyen tiempos necesarios para la vida: cuidados, afectos, mantenimiento, gestión y administración doméstica, relaciones y ocio, ...que, más que tiempo medido y valorado en dinero, son tiempo vivido, con un componente difícilmente cuantificable. "La donación de tiempo aparece como opuesta a las relaciones en las que el tiempo puede ser intercambiado entre personas o por dinero, como en el caso de las relaciones de empleo" (Adam 1999: 10)⁷. La donación se daría en tipos de relaciones no mercantiles: padres, madres e hijos/as, personas cuidadoras y personas cuidadas, parejas, amigos/as, etc. Así, la dicotomía "tiempo dinero/tiempo donado" puede reflejarse directamente en otra dicotomía, la que representa la contradicción "capital/vida". Y, si en los inicios de los debates se intenta dar valor al trabajo doméstico reflejándolo en el trabajo asalariado, posteriormente se rechaza el análisis del trabajo realizado desde los hogares tomando como referente el trabajo de mercado -concepto de trabajo abstracto productor de mercancías- que no permite dar cuenta de las actividades más propias y distintivas del trabajo doméstico, particularmente las actividades de cuidados con sus connotaciones subjetivas y emocionales (Borderías et al. 1994). La velocidad en la ejecución de las tareas y la eficiencia que de ella se deriva tan valorada en el trabajo industrial, no tiene sentido en el trabajo realizado desde los hogares, básicamente, en los trabajos de cuidados directos o en cualquier actividad que requiera la presencia compartida de personas (Himmelweit 1995). En estas situaciones, la única manera de aumentar la "productividad" sería reduciendo la calidad del servicio. Se plantea así la necesidad de trascender la dicotomía trabajo/no-trabajo como única manera de lograr el reconocimiento de las especificidades de la experiencia femenina; insinuando que el referente social y económico al cual debieran orientarse nuestras sociedades serían las actividades de cuidado y no el trabajo de mercado (Himmelweit 1995). Este desplazamiento del eje y objetivo social y económico representaba ya un profundo cambio de paradigma. Estas nuevas perspectivas sobre el tiempo y el trabajo pusieron de manifiesto las relaciones de poder y la desigualdad de género que se esconden detrás de la forma mercantil de valorar el tiempo⁸.

TIEMPOS DE HOMBRES, TIEMPOS DE MUJERES

El desarrollo de la industrialización favoreció la creciente separación física del espacio donde se desarrolla la producción de mercado y el espacio donde se cuida la vida. El aumento cada vez mayor del trabajo asalariado implicó otros cambios relevantes: la mayoría de las familias pasaron a depender de un salario, las mujeres pasaron a depender económicamente del marido⁹ y la realización de los trabajos doméstico y de cuidados pasó a depender de tener o no tener un empleo o autoempleo, ya que este proporciona los ingresos necesarios para realizar el resto de las actividades. Y cada vez más se fue imponiendo el modelo familiar conocido como *male breadwinner* (hombre responsable de aportar el dinero al hogar y la mujer responsable del cuidado de las personas del hogar) o modelo del hombre "ganapán" en su versión castellana. La separación física de los espacios donde se desarrollan los distintos trabajos favoreció que ambos procesos -trabajo mercantil y trabajo doméstico y de cuidados- se presentaran como procesos

⁷ También hay que recordar la existencia de sectores de la población, cuyos tiempos no son susceptibles de mercantilización y, por tanto, no transformables en dinero. Casos claros son los tiempos de algunos grupos de población no activa: el tiempo de juego de un niño, el tiempo de las personas ancianas o enfermas; incluso el tiempo de personas que podrían ser activas pero por alguna razón socioeconómica han sido excluidas social y/o laboralmente: mendigos, presos o personas jubiladas (anticipadas). Diríamos, en general, algo así como el tiempo de aquellas personas "cuyos activos no tienen valor de mercado". Es decir, personas que pueden tener "activos" como la "producción de generosidad o afecto" que al no estar valorados por el mercado, sus tiempos no son mercantilizables.

⁸ Al respecto se pueden consultar los artículos recogidos en el libro de Borderías et al. 1994, Folbre 1994, Bonke 1995, Del Re 1995, Himmelweit 1995.

⁹ Hay que insistir en que las mujeres de clase obrera han participado en el mercado de trabajo desde los inicios de la industrialización, entre otras razones, porque los salarios de los hombres no eran suficientes para el mantenimiento de la familia y las mujeres debían "completar" el salario masculino. Pero con su propio salario, las mujeres también lo tenían muy difícil para subsistir.

paralelos e independientes¹⁰. Así, tanto el nexo entre el cuidado de la vida y la producción capitalista como la dependencia de esta última en el trabajo realizado en los hogares para cuidar a las personas y reproducir la fuerza de trabajo, permanecieron ocultos ... y continúan así.

El modelo familiar impuesto, traducido a términos de organización social de los tiempos, se podría considerar como una situación "óptima", tanto desde la ideología patriarcal como desde el objetivo capitalista. Las mujeres desarrollan sus actividades en un tiempo invisible y no reconocido, que, aunque determinado en parte desde la organización de la producción mercantil, no está gobernado por criterios de mercado. Los hombres, en cambio, liberados de obligaciones relacionadas con el cuidado de la vida, disponen de un tiempo visible y valorado para cubrir las necesidades de la empresa. Estas desigualdades han sido fundamentales para el mantenimiento social. En el simbólico social, el tiempo de los hombres se divide en tiempo para el trabajo asalariado y tiempo de ocio o de descanso (lo conocido como modelo 3x8 que, de hecho representa un modelo masculino). Las mujeres, en cambio, en cuanto cuidadoras presentan una disponibilidad las 24 horas del día; sus tiempos son tiempos donados y generados, no disponen de tiempo propio –entendido como aquel sobre el cual se pueden tomar decisiones–, sus tiempos son compartidos, relacionales, articulados con otros tiempos significativos. Situación, esta última, que les representa enormes dificultades a la hora de tener que tomar decisiones sobre su empleo y su futuro. Federici (2004) ha mostrado cómo las necesidades de la producción capitalistas exigieron una nueva organización familiar y un nuevo control sobre los cuerpos de las mujeres. Y, para ello, se requirió un cambio de valores, un nuevo simbólico sobre el cual sostener la nueva organización social necesaria para el desarrollo del sistema.

Con la creciente participación femenina en el mercado de trabajo y la escasa respuesta social y masculina ante este cambio de cultura y comportamiento de las mujeres (incremento en la tasa de estudios e importante caída de las tasas de fecundidad), éstas últimas asumirán la doble jornada y el doble trabajo desplazándose continuamente de un espacio a otro, solapando e intensificando sus tiempos de trabajo (Carrasco 2001). Tiempos que vienen determinados por un lado, por las exigencias de la producción mercantil y, por otro, por los requerimientos naturales de la vida humana. Requerimientos que cuando se trata de cuidados directos a personas dependientes por razones biológicas (menores, mayores o persona con algún problema funcional) son de una enorme rigidez: no se pueden agrupar, exigen horarios bastante fijos, etc. Las mujeres –una vez realizadas todas las posibilidades de reducir el trabajo familiar doméstico– intentarán participar en el mercado laboral sin dejar de atender a las necesidades del cuidado de la vida. Lo cual ha representado una intensificación notable de su trabajo¹¹, una reducción del tiempo de ocio –utilizado como variable de ajuste– y, una reducción del tiempo dedicado a satisfacer sus necesidades personales, fundamentalmente, el tiempo de descanso. Pero sobre todo, ha significado que las mujeres van a vivir en su propio cuerpo la enorme tensión que significa la doble presencia: el solapamiento de tiempos y el continuo desplazamiento de un espacio a otro. Tiempos y espacios que presentan lógicas de actuación radicalmente diferentes, que responden a dos culturas del trabajo con valores totalmente opuestos: la consecución del beneficio por una parte, el cuidado de la vida por otra (Borderías et al. 1994).

Las mujeres, mayoritariamente, supeditarán el trabajo de mercado a las necesidades –biológicas, relacionales y afectivas– planteadas por las personas del hogar o de la familia amplia, particularmente en presencia de personas que no tienen capacidad de satisfacer sus necesidades básicas. Los hombres, en cambio, mayoritariamente continuarán con su dedicación prioritaria –y muchas veces exclusiva– al mercado. Al contrario de las mujeres, para estos últimos, el referente principal sigue siendo el trabajo

¹⁰ El modelo de familia "male breadwinner" nunca ha sido un modelo generalizado, aunque en el simbólico social siempre ha sido considerado como el modelo de referencia.

¹¹ De acuerdo con la información de la Encuesta de Empleo del Tiempo (EET) 2009/2010 (INE 2011), las mujeres, como tiempo social, realizan diariamente entre trabajo de mercado y trabajo doméstico y de cuidados 6 horas 1 minuto y los hombres 4 horas 58 minutos.

remunerado al cual ofrecen una total disponibilidad de tiempo. De esta manera, los requerimientos de cuidados directos en el hogar se convierten para los hombres en una variable residual y ajustable a su objetivo principal: la actividad mercantil pública. En la situación actual de paro generalizado, la situación de los hombres en relación a los trabajos presenta algunos cambios, pero no son tan importantes como podría esperarse o suponerse dada la disponibilidad de tiempo de los hombres sin empleo¹²; lo cual muestra que la escasa participación de los hombres en los cuidados no responde fundamentalmente a una falta de tiempo sino a razones patriarcales más profundas que determinan los roles de mujeres y hombres.

TIEMPO FLEXIBLE: ¿QUÉ, CÓMO, CUÁL, PARA QUIÉN?

La visión de la jornada laboral dominante (incluso de muchos de los defensores de la "racionalización de la jornada laboral") es de una jornada laboral compacta de 40-44 horas de trabajo en 5-6 días de trabajo y fines de semana libres. Este modelo de referencia nunca ha sido universal. En la industria hace bastantes años que funcionan sistemas de turnos de mañana, tarde y noche (a menudo rotativos) y en los servicios siempre han proliferado empleos con horarios particulares. Pero si en el pasado esta pauta laboral fue realmente el elemento de referencia, ha perdido su importancia a medida que se han ido imponiendo las políticas de flexibilidad laboral, dentro de un contexto más general de políticas de flexibilidad. No es que el reloj haya dejado de regular nuestras vidas, sino que ahora lo hace de una manera diferente, seguramente más estresante para muchas personas.

Como toda otra política la flexibilidad temporal ha sido presentada como una alternativa racional para la organización de la vida social. Y se ha planteado no sólo como una demanda de la sociedad sino como una oportunidad para que las personas concilien su vida laboral mercantil y su vida personal. Analizadas con detalle, sin embargo las políticas de flexibilidad tienen mucho más que ver con la rentabilidad del capital que con la vida de la gente (Anxo et al. 2012). Las razones que las hacen atractivas al capital son diversas pero evidentes: adecuar el uso de la fuerza de trabajo (y los costes salariales) a las fluctuaciones a corto plazo de la demanda les permite: organizar una amortización más intensiva del capital fijo, cubrir las bajas y ajustes de personal sin recurrir a plantilla adicional y/o adecuar su tiempo operativo a circunstancias temporales especiales. En el crecimiento de esta demanda de flexibilidad laboral por parte de las empresas han jugado un papel importante los cambios en la organización del trabajo orientados a reducir el ajuste vía existencias (producción "justo a tiempo"), la diferenciación de productos y el acortamiento de su ciclo de vida y, sobre todo, el ensanchamiento de los servicios que en muchos casos generan demandas horarias muy específicas. Se trata sin duda de políticas orientadas en primer lugar a garantizar la rentabilidad privada.

Los efectos que estas medidas de flexibilidad tienen para las personas son diversos, ni todo el mundo es igual ni todas las políticas se desarrollan con la misma intensidad. En los casos más tolerables el resultado es una cierta exigencia de adaptación de la vida personal a los cambios horarios con cierta previsibilidad y capacidad de negociación, en otros (como suele ocurrir en el sector de la distribución) se pierde el control completo de los tiempos en beneficio de decisiones empresariales a corto plazo y en otros se fuerza a trabajar en horarios que suponen una completa disrupción de la vida cotidiana. Un efecto adicional de la flexibilidad temporal es la amplia difusión del empleo a tiempo parcial, diseñado para cubrir actividades de corta duración en momentos puntuales (puntas de actividad o cubrir necesidades con horarios específicos). Los empleos a tiempo parcial son presentados como una "oportunidad" para conciliar la vida laboral y familiar, pero en la práctica no son otra cosa que una nueva versión de la tradicional división laboral

¹² Comparando la información de la EET (2002/2003) con la información de la EET (2009/2010), se observa que los hombres como media social han aumentado el tiempo dedicado a trabajo doméstico y de cuidados en 24 minutos, pero la diferencia entre mujeres y hombres en el tiempo dedicado a este tipo de trabajo sigue siendo notable, 4 horas 7 minutos ellas y 1 hora 54 minutos ellos.

patriarcal en que las mujeres son confinadas a combinar este tipo de empleos con su actividad doméstica, una versión "moderna" de la antigua presencia de las mujeres de clase obrera en actividades mercantiles marginales (servicio doméstico por horas, trabajo a domicilio, etc.). Además, en el peor de los casos, la realización de jornadas a tiempo parcial en horarios indeseados (como la concentración de actividades de limpieza a primera hora de la mañana y última de la tarde) se convierte en una nueva complicación para la "conciliación". Sin contar además el impacto distributivo que tiene la proliferación de este tipo de actividades de jornada reducida: ingresos muy bajos que se convierten en vidas imposibles cuando las personas carecen de otras fuentes de ingresos en la unidad familiar (O'Reilly y Fagan 1997).

La lógica de la flexibilidad temporal entraña también, en otros casos, la imposición de largas jornadas de trabajo y disponibilidad plena por parte de otro tipo de personas. Algo más habitual a medida que se asciende en la escala laboral, puesto que se supone que los empleados de alto nivel son "profesionales" o sea personas que tienen como centro de su vida el ejercicio de un empleo mercantil. La imposición de este modelo de dedicación tiene efectos sobre su vida personal (un profesional difícilmente se ocupará de las actividades domésticas, ni participará de una vida social activa fuera de su curriculum central) lo que refuerza tanto la división sexual del trabajo como las desigualdades de clase. Como la dedicación plena compite con la vida personal, la división tradicional resulta más adecuada para el equilibrio profesional (las multinacionales consideran menos atractivos a los directivos con esposas con empleos profesionales o regulares, pues generan más problemas a la hora de cambiar de lugar de trabajo), las mujeres profesionales están siempre bajo la sospecha de que pueden acabar dando más peso a la vida doméstica (lo que forma parte de los problemas del tipo "techo de cristal"). Y por otra parte la gestión de la vida personal de estos profesionales "full time" refuerza el desarrollo de empleos mal retribuidos de elevada flexibilidad horaria.

Este planteamiento dominante de la flexibilidad temporal -el de la sumisión del tiempo de las personas a la lógica de la rentabilidad- tiende a ignorar que la vida de las personas se desarrolla en pequeñas comunidades, en relaciones sociales a lo largo del ciclo vital. Cada periodo vital presenta unas determinadas características y unos determinados condicionantes dependiendo de la edad, el sexo, la salud, etc. Son demandas (básicamente de cuidados, pero también de ocio, relaciones, emocionales y necesidades personales) a las cuales también hay que dar respuesta. Actividades que en conjunto dan sentido a la vida y donde los tiempos no necesariamente se miden en tiempo reloj, aunque quedan afectados por la distribución horaria de los tiempos mercantiles. Son tiempos de relación, de aprendizaje, de acompañamiento psicoafectivo, que puede manifestarse con distinta calidad o intensidad. En consecuencia, mientras más flexible e/o impredecible sea el modelo de empleo, mayores problemas de organización para las personas afectadas, mayores dificultades para coordinar las exigencias de los dos espacios, los tiempos flexibles con aquellos que no lo son.

En definitiva, la flexibilidad dominante es sólo una flexibilidad para el capital, no una reorganización del conjunto de actividades sociales orientadas a que la vida cotidiana pueda encajar con la lógica de la vida mercantil (o con la lógica de la producción heterónoma).

TIEMPO DE TRABAJO, TIEMPO DE VIDA

La necesidad imperiosa de coordinar distintos tiempos en la vida cotidiana hace pensar que más que hablar del tiempo, se debería hablar de los tiempos. Tiempos heterogéneos caracterizados por importantes diferencias que impiden considerar como perfectamente intercambiables unas horas y otras. Las razones de esta heterogeneidad tienen que ver con diferentes situaciones: los condicionamientos que establecen los ciclos naturales sobre el género humano, las costumbres y convenciones sociales en la forma de satisfacer determinadas necesidades humanas -aquellas que tienen un elevado componente relacional (pautas de comida ...)- y el carácter colectivo de muchas actividades sociales (Recio 2002, 2004).

Además, el tiempo manifiesta distintas dimensiones: existe un tiempo que podemos definir como más objetivo, susceptible de ser medido y cuantificado, regulador de las distintas actividades de las personas. Como se vio anteriormente, este tiempo objetivado es el que en nuestras sociedades capitalistas ha tomado la forma de dinero. Pero también existe un tiempo más subjetivo, difícilmente medible, entendido como aquel que no se materializa en ninguna actividad concreta, está destinado a tareas invisibles, pero que reclaman concentración y energías de la persona (Murillo 2001). Más aún, existe una segunda dimensión de la subjetividad que incorpora aspectos mucho más intangibles, representados por la subjetividad de la propia persona, materializados en la experiencia vivida. Aspectos que tienen que ver con los deseos puestos en la organización de la vida y en las relaciones y que dan sentido a la vida cotidiana. Un tiempo significativo que representa el carácter social de la experiencia, nunca desligado de la experiencia misma. Aspectos del tiempo, todos ellos cualitativos, que quedan ocultos bajo las medidas cuantitativas (Carrasco et al. 2003).

Tampoco los tiempos son iguales en cuanto a importancia o reconocimiento social, hay unos más privilegiados que otros. El tiempo mercantilizado presenta una clara prioridad sobre los tiempos que caen fuera de la órbita mercantil: preside y determina el resto de los tiempos bajo una organización productivista y masculina. Bajo esta lógica, se difuminan las dimensiones más cualitativas del tiempo, aquellas más propias de la experiencia femenina ligadas al ciclo de vida y el correspondiente cuidado de las personas (Adam 1999). En particular, las visiones tradicionales de economía no consideran en su marco analítico el tiempo que corresponde al trabajo doméstico y de cuidados. Ahora bien, esto no es un simple olvido, ya que no considerar las distintas acepciones del tiempo y resaltar sólo la dimensión cuantificable, es una manifestación más de la desigualdad entre mujeres y hombres.

En términos más concretos y teniendo en cuenta solo el tiempo susceptible de ser medido, se observa que la mayoría de las personas en su vida cotidiana realiza una serie de actividades que requieren una cierta cantidad de tiempo; y muchas de ellas una, cierta coordinación. En este sentido, el reloj no es solo un medio para llevar cuenta de las horas, sino también para sincronizar las acciones de las personas (Recio 2002, 2004). En primer lugar, se puede nombrar el tiempo dedicado a satisfacer las necesidades personales y/o de las personas del hogar. Se trata del conjunto más importante de actividades que se realizan durante el día, cada día durante 365 días al año, lo que habitualmente se denomina trabajo doméstico y de cuidados¹³. Actividades muy variadas destinadas a proveer de bienes, servicios, afectos y relaciones a las personas para hacer posible una cierta calidad de vida. Algunas de ellas son inseparables de la relación afectiva que implican y, en consecuencia, no tienen sustituto de mercado (no pueden ser valoradas a precio de mercado) ni sustituto público o, en algún caso, malos sustitutos. Este tiempo de trabajo no puede disminuir por debajo de unos mínimos estrictamente necesarios sin afectar el desarrollo integral de las personas como tales. Las restantes actividades son aquellas que producen bienes y servicios que pueden ser sustituidos por el mercado o el sector público. El grado de sustitución dependerá del nivel de ingresos del hogar y de la oferta de servicios públicos de cuidados¹⁴. En algunas actividades del trabajo doméstico y de cuidados el tiempo necesario es bastante rígido, en un doble sentido. Por una parte, como se señaló más arriba, existe un tiempo mínimo difícil de disminuir y, por otra, hay tiempos que no son agrupables ni pueden realizarse en cualquier horario, por ejemplo, los horarios de comida de una criatura. El tiempo dedicado a este trabajo así como la intensidad del mismo, depende de los ingresos del hogar, de los cambios técnicos y de la estructura del hogar; siendo determinante en esta última la presencia en el hogar de personas dependientes por razones de edad o de salud.

¹³ En este conjunto estaríamos incluyendo la satisfacción de necesidades personales que no requieren trabajo como el tiempo de dormir o de comer.

¹⁴ Esta separación del trabajo familiar doméstico en dos componentes es naturalmente una abstracción teórica, difícil de realizar en la práctica. Por una parte, no es posible señalar el tiempo que implica cada una de ellas ya que para cada persona puede ser distinto pero, por otra, a nivel individual aunque cada persona sepa qué actividades no tienen para ella sustituto de mercado, éstas tienen fronteras difusas y, por tanto, tampoco puede cuantificarse con un número exacto de horas.

En segundo lugar, se puede señalar el tiempo dedicado al ocio y a las relaciones personales. A diferencia del anterior, este tiene un fuerte grado de flexibilidad, de hecho, habitualmente se utiliza como "variable de ajuste" del tiempo de trabajo doméstico y de cuidados: un aumento de este último reduce rápidamente el tiempo de ocio, particularmente, el de las mujeres. La importancia de este tiempo radica en la naturaleza sociable de las personas. En términos generales, las relaciones personales satisfacen las necesidades emocionales, afectivas y comunicativas y tratándose del ámbito familiar, se tejen redes de apoyo mutuo que cubren distintas necesidades a lo largo de la vida.

El tiempo que denominamos de participación ciudadana también es bastante flexible. Incluye tiempo dedicado a todo tipo de trabajo voluntario: participación en asociaciones, partidos políticos, trabajo voluntario directo, etc., que comprenden actividades diversas que generan importantes grados de satisfacción y sentido de la realización personal y son fundamentales para la construcción de redes de integración y cohesión social. Una sociedad más participativa representa una sociedad más democrática, mejor informada y con mayor influencia en las decisiones políticas.

El tiempo de trabajo mercantil dependerá naturalmente del desarrollo tecnológico pero también y, posiblemente en mayor medida, dependerá de otros aspectos de orden más social e institucional: de la organización laboral, de las relaciones de poder entre trabajadores(as) y empresarios(as), del papel del sector público, de las pautas sociales de consumo, de la situación socio-política general y de la cultura masculina del trabajo de mercado. Normalmente, la jornada negociada o impuesta por las relaciones laborales, es bastante rígida en el sentido de que la persona individual no puede optar por un número de horas de trabajo elegidas a voluntad, ni tampoco puede elegir la distribución de las horas a lo largo de la semana, el mes o el año. Si ha existido un cierto grado de flexibilidad, ha sido por lo general marcado desde la empresa.

Hay otros tiempos que aparecen muy ligados al trabajo mercantil. Son los tiempos de estudio y reciclaje y los tiempos de transporte al lugar del empleo o del estudio. Respecto al primero, nuestras sociedades cada vez exigen más estar en continuo proceso de aprendizaje, al cual dedicamos una cantidad importante de tiempo durante la vida. En relación al segundo, dependiendo de la distancia de la vivienda al lugar de trabajo mercantil, el tiempo de desplazamiento puede ser considerable. Sobre este tiempo no siempre hay posibilidades de elegir, ya que afecta el nivel de renta, los costes de la vivienda, las actividades de las distintas personas del hogar, etc. Es un tiempo que no siempre es considerado y que puede generar cansancio más allá del generado por la actividad mercantil.

Ahora bien, muchas de las actividades señaladas no se realizan de forma individual sino de forma relacional o comunitaria. Actividades de ocio o de participación ciudadana generalmente implican grupos, redes o asociaciones de personas. Actividades de cuidados directos implican la presencia simultánea de dos o más personas. En todas estas diversas actividades pueden presentarse problemas para realizarlas dependiendo de las jornadas laborales. Como se advirtió, los tiempos de trabajo mercantil (horarios, jornadas) determinan el resto de los tiempos, que deben organizarse a partir de la distribución en horas, días o año del tiempo remunerado. Esta centralidad del tiempo remunerado, impide generalmente poder realizar en condiciones adecuadas el resto de las actividades, teniendo consecuencias importantes en la calidad del trabajo de cuidados y en la vida de las mujeres que mayoritariamente lo realizan.

En consecuencia, si se tiene en cuenta, por una parte, los procesos de flexibilización de la producción –definidos como una nueva racionalización del tiempo– que supuestamente beneficiarían a trabajadoras y trabajadores al permitirles un mayor poder de decisión sobre su organización laboral y familiar y, por otra, los cambios experimentados por el modelo familiar y las rigideces que exigen las tareas de cuidados, la flexibilización impuesta desde la empresa está implicando una prácticamente imposible "conciliación" entre los tiempos dedicados a actividades mercantiles y aquellas que se desarrollan al margen del mercado. De aquí que podrán alcanzar mayores niveles de satisfacción aquellas personas que tengan una jornada

laboral cuyo perfil sea más adecuado a la realización de otras actividades. Ahora bien, lo anterior no funciona igual para hombres y mujeres. La dedicación a las actividades de cuidado y mantenimiento de la vida, además de estar condicionadas por las jornadas laborales, vienen determinadas básicamente por razones de género. Así, es fundamentalmente la población femenina la que experimenta no sólo dificultades considerables para estructurar sus vidas, sino también una continua tensión y contradicción al solapar tiempos de dimensiones tan diferenciadas. Una difícil –si no imposible- organización de los tiempos que afecta notablemente en el bienestar de las persona, particularmente de las mujeres. Carpintero y Riechmann (2013) señalan que las investigaciones sobre el bienestar han mostrado que este depende fuertemente de dimensiones que no son mercantilizables y que el incremento del consumo reduce la disponibilidad de tiempo para las relaciones sociales y familiares que son fuente de calidad de vida.

HACIA UNA "GRAN REORGANIZACIÓN" DEL TIEMPO

Una manera distinta de enfocar el tema de la organización social de los tiempos es desde la perspectiva de la sostenibilidad de la vida humana. Sostenibilidad entendida como proceso multidimensional

"que no sólo hace referencia a la posibilidad real de que la vida continúe –en términos humanos, sociales y ecológicos-, sino a que dicho proceso signifique desarrollar condiciones de vida, estándares de vida o calidad de vida aceptables para toda la población" (Bosch *et al.* 2005: 322).

Un concepto que permite dar cuenta de la profunda relación entre lo económico, lo ecológico y lo social, que sitúa a la economía desde una perspectiva diferente, que considera la estrecha interrelación entre las diversas dimensiones de la dependencia y, en definitiva, que plantea como prioridad las condiciones de vida de la población. Una sociedad que parte de la premisa de que la prioridad está en los estándares de vida de las personas, en la calidad de vida de mujeres y hombres de todas las edades, reconoce la actividad de cuidados como central, lo cual implica en términos de tiempos una ruptura del modelo establecido.

La perspectiva de la sostenibilidad de la vida humana considera dos dimensiones que en el análisis deben plantearse interrelacionadas a riesgo de desvirtuar el objetivo. Por una parte, las posibilidades reales de reproducción social, que implica entre otras, la reproducción económica, ecológica, social y humana y, por otra, el desarrollo de condiciones de vida adecuadas para toda la población, definidas de manera democrática y en equidad. En ambas dimensiones, los tiempos aparecen como una componente fundamental. La reproducción social exige tener en cuenta los tiempos necesarios de todos los procesos de reproducción tanto humanos como económicos y ecológicos y el bienestar de la población depende en parte importante de los tiempos de cuidado. En consecuencia, el tiempo dedicado a trabajo doméstico y de cuidados es una pieza clave tanto en los procesos de reproducción como en la determinación de las condiciones de vida de la población.

Desde esta perspectiva se llega rápidamente a la conclusión de que el modelo socio-económico actual es un modelo imposible. Por tanto, es urgente pensar sobre cambios significativos, a la vez que considerar pequeñas actuaciones, movimientos o políticas que puedan conducirnos a una transformación radical. La ideología dominante –y las normas sociales adquiridas y enraizadas que de ella se derivan- hacen difícil concebir otros modelos de sociedad y otras formas de comportamiento. En el caso que nos ocupa, se trataría primero de eliminar la idea de tiempo/dinero, tiempo/reloj o tiempo/oro y pensar en nuevas formas de organización del tiempo y del trabajo venciendo las ideas profundamente interiorizadas sobre lo que se considera "natural" para mujeres y hombres, sobre los tiempos dedicados a cada actividad y sobre el valor atribuido a los distintos trabajos.

Hay que resignificar los conceptos de trabajo y de tiempo orientándolos hacia la reproducción social y el bienestar de la población, es decir, hacia la sostenibilidad de la vida. El trabajo da sentido a la vida formando parte de la naturaleza humana y, en particular, el trabajo de cuidados es fundamental para que

la vida continúe. Es urgente cuestionar el modelo vigente que sitúa el trabajo de mercado como eje de nuestras vidas y pensar un mundo común para mujeres y hombres más allá del discurso dominante y más allá de la simple idea de igualdad. Desarrollar otra manera de mirar el mundo, otra forma de relación con el mundo, donde la economía se piense y realice para las personas. Anteponer la lógica de la vida frente a la lógica del capital. Un cambio de paradigma que exige una reorganización de los tiempos y los trabajos (mercantil y de cuidados), cambios en la vida cotidiana, una nueva estructura de consumo y de producción y, por supuesto, un cambio de valores. Una sociedad que parta de la premisa de que la prioridad está en los estándares de vida de las personas, en la calidad de vida de mujeres y hombres de todas las edades, en el buen vivir, reconociendo la actividad de cuidados como elemento central.

Una economía para la vida centrada en las personas exige considerar la parte emocional de mujeres y hombres. El privilegio que se ha concedido a la razón ha hecho olvidar la parte emocional del ser humano. Sentir y vivir las emociones ha sido considerado un signo de debilidad (femenino), por tanto, casi una vergüenza para los hombres, que debían cumplir los valores patriarcales impuestos. Nos hemos socializado dando valor a lo establecido por el grupo dominante (los hombres): el poder en el mundo público, la eficacia tecnológica, el individualismo, etc. y despojando de todo valor a la experiencia femenina basada en los cuidados, la solidaridad, los vínculos, los deseos, las emociones. Nuestra sociedad "no da valor social a las emociones ni a los vínculos humanos (a pesar de necesitarlos de forma imprescindible y por tanto de actuarlos en las vidas personales)" (Hernando 2012: 140). Esta misma autora sostiene que a medida que se desarrollaba el uso de la razón asociado al poder masculino, los hombres se aseguraban su dimensión emocional manteniendo relaciones con mujeres quienes eran las especialistas en el sostenimiento de los vínculos, las emociones y las permanencias; pudiendo satisfacer así su doble identidad, la pública/individual movida por la razón y valorada socialmente y la relacional, desvalorizada en el discurso y en el simbólico social. A todo este proceso no es ajena la economía a través de su personaje representativo, el *homo economicus*. Hernando (2012) critica a la academia por contribuir a legitimar la idea de pensar con la lógica del discurso del poder que niega la importancia de los vínculos y la emoción; con lo cual estaría colaborando con el sostenimiento de un orden patriarcal, que se resiste a reconocer la función de sostener la vida que han cumplido las mujeres en la historia.

Sabemos que el universalismo es una trampa, que los valores dominantes son los propios del grupo dominante que los impone a toda la sociedad, apareciendo finalmente como universales. Siendo los hombres los que han construido el discurso en una sociedad patriarcal, solo será reconocido socialmente el espacio que dominan –el espacio público regido por la razón– logrando que no solo para ellos sino para el resto de la sociedad, la otra parte del mundo fuese invisible. Siendo fiel a esta construcción patriarcal, las perspectivas tradicionales en economía solo han valorado e identificado como su objeto de estudio, el espacio mercantil capitalista, manteniendo en un limbo invisible todo el trabajo doméstico y de cuidados realizado fundamentalmente por las mujeres.

Urge, por tanto, diseñar una nueva política (con mayúscula)¹⁵ de los tiempos basada en algunas consideraciones. En primer lugar, se debe tener en cuenta la totalidad de las actividades de las personas y de la realidad social, considerando todas las experiencias que dan sentido a la vida: los distintos trabajos, los tiempos de ocio, de participación social, etc. que constituyen un todo imposible de analizar por separado; actividades que no solo requieren una determinada cantidad de horas sino también una cierta distribución recordando que muchas actividades exigen la coordinación con el tiempo de otras personas. En particular, no tiene sentido –a riesgo de obtener resultados sesgados– analizar el trabajo de mercado sin considerar simultáneamente el trabajo doméstico y de cuidados (Carrasco y Mayordomo 2000). Pero

¹⁵ Decimos política con mayúscula para referirnos a asuntos discutidos democráticamente y propuestas aceptadas colectivamente. Las leyes a que estamos habituados/as normalmente no cambian el simbólico, aspecto fundamental para un cambio de estructura y valores sociales.

la economía nunca le ha otorgado a este último categoría económica, manteniéndolo al margen de los tiempos reconocidos. Así, las mujeres como grupo humano, quedan sometidas a las estructuras de los tiempos controlados por el reloj. Este "olvido histórico" no es casual. Al estar los trabajos asignados por sexo, otorgarle centralidad y poder a los tiempos mercantilizados asignados socialmente a la población masculina, es sin duda el reflejo de una sociedad patriarcal.

Por otra parte, parece también necesario establecer prioridades. Si el objetivo es el bienestar de la población, el tiempo dedicado a trabajo doméstico y de cuidados que tiende a satisfacer las necesidades básicas, debe ser considerado esencial. Los malabarismos que actualmente realizan las mujeres para poder compaginar ambos trabajos está afectando notablemente a su salud (Amoroso et al. 2003). Disponer de cierta libertad para organizar y gestionar los propios tiempos es una fuente importante de bienestar. Lo cual exige estudiar las necesidades de cuidados (biológicos y emocionales) de las personas a lo largo del ciclo vital y los tiempos (duración y distribución) que se requieren, considerando la tipología de hogares, la participación del sector público, la implicación de mujeres y hombres y los aspectos demográficos; de estos últimos dependerá en parte importante las necesidades sociales de cuidados. Un cambio en esta línea implica una reducción en el tiempo dedicado a trabajo remunerado, asunto conflictivo que habrá que tratar vigilando de no afectar, al menos en los comienzos, a las personas de menores recursos. La consecuencia es que también se reducirá el consumo, lo cual incita a realizar una doble reflexión. Una, sobre qué bienes estamos consumiendo y cuáles son realmente necesarios y dos, los bienes de consumo requieren de recursos naturales, que no son infinitos y de los cuales dependen directamente nuestras vidas (NEF 2012).

En tercer lugar, es imprescindible partir de un punto de vista igualitario en el sentido de posibilitar a todas las personas un mismo nivel básico de disponibilidades de tiempo. Ello supone que todas las personas puedan disponer de un tiempo de ocio, participación ciudadana o actividades formativas que vayan más allá de los tiempos dedicados a los distintos trabajos. La necesidad de un planteamiento igualitarista es totalmente pertinente y necesario en una sociedad con fuertes desigualdades por razones de género, clase y/o etnia. En general, los horarios y jornadas más largas y difíciles de compaginar se presentan en los grupos de población socialmente más frágiles. Interesa insistir en las desigualdades en el uso del tiempo entre mujeres y hombres y recordar que disponer de más tiempo libre no garantiza la asunción de responsabilidad en las tareas del hogar por parte de los hombres. En este sentido, si se quiere una ruptura con el modelo social actual, es crucial un proceso de resignificación de mujeres y hombres más allá de una sociedad patriarcal (Mora 2013: 74), un cambio de simbólico que conduzca a valorar socialmente las actividades de cuidados que dan sentido a la vida y que las mujeres han realizado a lo largo de la historia.

Repensar la organización de los tiempos desde la perspectiva señalada puede conducir a establecer un nuevo modelo social, una nueva relación entre la estructura productiva ajena al hogar y la vida socio-afectiva de las personas y un nuevo marco social que establezca nuevas formas de relación capital-vida y mujeres-hombres; aunque todo ello no será posible sin un cambio profundo de los valores transmitidos por la ideología patriarcal capitalista. Se requerirá aprender a vivir de otra manera, dando valor y reconocimiento a las actividades hasta ahora invisibilizadas sin tener que vivir con rapidez intentando ser en todo momento "personas productivas" movidas y (auto)controladas por el tiempo reloj. Dicho en palabras de E.P. Thompson ya en el año 1967,

"Si van a aumentar nuestras horas de ocio, en un futuro automatizado, el problema no consiste en "cómo podrán los hombres *consumir* todas esas unidades adicionales de tiempo libre ... sino que los hombres tendrán que reaprender algunas de las artes de vivir perdidas con la Revolución industrial: cómo llenar los intersticios de sus días con relaciones personales y sociales más ricas, más tranquilas; cómo romper otra vez las barreras entre trabajo y vida" (Thompson 1967: 449)

BIBLIOGRAFÍA

- Adam, Barbara (1999): "Cuando el tiempo es dinero. Racionalidades del tiempo y desafíos a la teoría y práctica del trabajo", *Sociología del Trabajo*, 37, otoño, pp. 5-39.
- Adam, Barbara (2004): *Time*. Cambridge: Polity Press
- Amoroso, María Inés et al. (2003): *Malabaristas de la vida. Mujeres, tiempos y trabajos*, Barcelona: Icaria Editorial.
- Anxo, Dominique, Fagan, Colette, Cebrián, Inmaculada y Moreno, Gloria (2006): "Patterns of labour market integration in Europe- a lifecourse perspective of time policies", *Socio Economic Review* 5, vol. 2, pp. 233-260.
- Anxo, Dominique, Franz Christine and Kümmerling, Angelika (2012): Working time and work-life balance in a life course perspective Eurofound, Belfast
- Bonke, Jens (1995): "Los conceptos de trabajo y de cuidado y atención: una perspectiva económica", *Política y sociedad*, 19, pp. 19-31.
- Borderías, Cristina, Carrasco, Cristina y Alemany, Carme (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*, Barcelona: Fuhem-Icaria.
- Bosch, Anna, Cristina Carrasco y Elena Grau (2005). "Verde que te quiero violeta. Encuentros y desencuentros entre feminismo y ecologismo", en Enric Tello, *La historia cuenta*. Barcelona: Ediciones El Viejo Topo.
- Bosch, Gerhard and Lehndorff, Stephen (2005): *Working in the Service Sector. A tale from different worlds*. Routledge, London
- Carpintero, Óscar y Riechmann, Jorge (2013): "Pensar la transición: enseñanzas y estrategias económico-ecológicas", *Revista de Economía Crítica* Nº 16, pp. 45-107.
- Carrasco, Cristina (2001): "La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?" *Mientras Tanto*, nº 82, pp. 43-70.
- Carrasco, Cristina et al. (2003). *Tiempos, trabajos y flexibilidad; una cuestión de género*. Madrid: Instituto de la Mujer, Colección Estudios Nº 78.
- Carrasco, Cristina y Mayordomo, Maribel (2000): "Los modelos y estadísticas de empleo como construcción social: la encuesta de población activa y el sesgo de género", *Política y Sociedad*, Nº 34, pp. 101-112.
- Del Re, Alisa (1995): "Tiempo de trabajo asalariado y tiempo del trabajo de reproducción", *Política y sociedad*, 19, pp. 75-81.
- Elias, Norbert (1984). *Sobre el tiempo*. Fondo de Cultura Económica, 1989.
- Federici, Silvia (2004). *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de sueños, 2010.
- Folbre, Nancy (1994): *Who Pays for the Kids?* Roudledge. London and New York.
- Hernando, Almudena (2012). "Teoría arqueológica y crisis social". *Complutum*, vol. 23 (2), pp. 127-145.
- Himmelweit, Susan (1995). "The Discovery of "Unpaid Work": The Social Consequences of the Expansion of "Work". *Feminist Economics*, 1(2), pp. 1-19.
- Mora, Laura (2013). "El trabajo con sentido en proceso constituyente". *Papeles*, Nº 122, pp. 67-77.
- Mumford, Lewis (1934). *Técnica y civilización*. Buenos Aires: Emecé, 1945.

Murillo, Soledad (2001): "Pacto social o negociación entre géneros en el uso del tiempo laboral" en Cristina Carrasco (ed.), *Tiempos trabajos y género*, Barcelona: Edicions Universitat de Barcelona. pp.151-164.

New Economics Foundation (2012). *21 horas. Una semana laboral más corta para prosperar en el siglo XXI*. Barcelona: Icaria Editorial.

O'Reilly, Jacqueline y Fagan, Colette (1997): *Part-time prospects. An international comparison of part-time work in Europe, North America and the Pacific Rim*. Londres: Routledge.

O'Reilly, Jacqueline y Fagan, Colette (1997): *Part-time prospects. An international comparison of part-time work in Europe, North America and the Pacific Rim*. Routledge, London

Recio, Albert (2002). "La jornada laboral: una cuestión multiforme" en Garcia Lasso, Agustín y Sanguinetti, Wilfredo *Sindicatos, cambios económicos y sociales*, Ediciones Universidad de Salamanca. pp 161-186.

Recio, Albert (2004). "Aspectos económicos de la flexibilidad laboral, *Trabajo* Nº 13 (1), pp. 59-80.

Schultz, Theodore (1980): "Nobel Lecture: The Economics of Being Poor", *Journal of Political Economy*, 88 (4), pp. 639-651.

Thompson, Edward Palmer (1967). "Tiempo, disciplina de trabajo y capitalismo industrial", *Costumbres en común*. Barcelona: Editorial Crítica, pp. 395-452, 1995.

Torns, Teresa y Miguélez, Fausto (coord..) (2000). *Tiempo y ciudad. El estudio del tiempo en la ciudad más allá de su dimensión horaria*, Barcelona: Consell Econòmic i Social de Barcelona.

PONER EL TRABAJO DE PIE: NOTAS PARA SITUAR LA CUESTIÓN LABORAL EN UNA TRANSICIÓN ECOSOCIALISTA

Albert Recio Andreu^{1,2}

Universitat Autònoma de Barcelona

Fecha de recepción: 30 de abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: 2 de junio de 2014

RESUMEN

El objetivo de este artículo es abordar la conceptualización del trabajo en una transición hacia una economía ecosocial. En primer lugar se analiza el papel del trabajo en las sociedades humanas y su forma particular en el capitalismo. La visión del trabajo en el capitalismo es inadecuada por tres razones básicas: se ignora el trabajo no mercantil, se enmascara la diferencia entre distintos tipos de actividades y se confunde el objetivo de la satisfacción de las necesidades por el de la creación de empleo. En segundo lugar se abordan las raíces laborales de la desigualdad. Se discuten los aspectos sociales que legitiman las desigualdades, se cuestiona el papel atribuido a la productividad laboral y se analizan las transformaciones del trabajo en la economía neoliberal. Por último se proponen líneas de intervención para resituar el tema del trabajo en un proceso de transición.

Palabras clave: *Trabajo, Capitalismo, Desigualdad, Productividad.*

ABSTRACT

The main objective of this paper is to discuss the role of work in the transition towards an ecosocialist economy. The first part of the paper is devoted to analyze the role of work in human societies and its particular form in capitalism. Capitalist societies generate an erroneous vision of work in several senses: non- marked work is ignored, differences between different types of work are masked and there is a confusion of objectives (job creation in place of needs satisfaction). The second part is devoted to analyze the labour roots of inequalities. The discussion includes social mechanisms of legitimation, the role attributed to labour productivity and the transformations generated in neoliberal capitalism. Last part is devoted to propose lines of action in order to replace the role of work in a transition.

Key words: *Work, Capitalism, Inequality, Productivity.*

¹ Dep. Economía Aplicada. Institut Estudis del Treball. Universitat Autònoma de Barcelona. albert.recio@uab.cat

² El presente trabajo tiene como origen mi participación en el curso "Transición a la sustentabilidad: alternativas socioecológicas" organizado por la UAM, y dirigido por Jorge Riechmann, en julio de 2013. También en la invitación realizada por Acción Ecologista para publicar en su revista una reflexión sobre el reparto del trabajo como alternativa laboral ("Reparto del trabajo en una perspectiva ecosocialista" *El Ecologista* 80, 2014 33-37). La preparación de ambos trabajos y los interesantes debates entre los participantes del curso acabaron por cristalizar este texto. También agradezco los detallados y atinados comentarios de uno de los evaluadores de este artículo que sin duda ha contribuido a aclarar algunas de las cosas mal explicadas en la versión inicial.

INTRODUCCIÓN: PLANTEAMIENTO

La acumulación de graves problemas que afectan a una inmensa mayoría de la sociedad en todo el mundo y la conciencia creciente del reto que plantea una crisis ecológica obligan a replantear la forma de pensar los problemas económicos. Es algo que ya se está haciendo desde ámbitos diversos y que la crisis económica del modelo neoliberal ha ayudado a alimentar. En el contexto de pensar caminos de transición siempre aparece la cuestión laboral. En las sociedades modernas la mayoría de la población asocia el trabajo a su principal fuente de ingresos. La cuestión laboral ha estado, y sigue estando, en el centro de los conflictos sociales que han caracterizado la historia del capitalismo. La cuestión laboral está también en el centro de las propuestas de acción de los economistas neoliberales con su insistencia en las reformas estructurales, la flexibilidad laboral y la moderación salarial. Y debe considerarse una cuestión central a la hora de pensar un proyecto serio de cambio social.

La dificultad aparece cuando se intenta profundizar en lo que significa una transición y en cómo situar en la misma el problema del trabajo. Se puede pensar una transición como una mera lista de reformas que una vez aplicadas producirán cambios en el sentido deseado. En este caso las propuestas se limitan a diseñar estos cambios y a defender su virtualidad. Este tipo de propuestas han proliferado en los últimos años –tales como la reducción de la jornada, el establecimiento de una renta básica de ciudadanía, el establecimiento de topes a las rentas etc. Todas merecen atención, pero todas adolecen, a mi entender, de algunas limitaciones graves. De una parte, a menudo se plantean en abstracto, aplicando un método parecido al que emplean los economistas neoclásicos al utilizar el "ceteris paribus", y no toman en consideración ni el contexto en el que van a aplicarse ni las respuestas que puede generar su aplicación. De otra, no se imbrican claramente en el diseño de una propuesta social alternativa al capitalismo neoliberal.

En este artículo adoptamos un punto de vista diferente con una orientación que es preciso explicitar: una economía ecológicamente sostenible, con cierta capacidad de autocontención, solo es posible en un contexto social más igualitario, no sólo en términos distributivos sino también en términos de capacidad de intervención social de la gente. Las razones que apuntan a ello se basan en el hecho de que la desigualdad genera claras pulsiones depredadoras a través de mecanismos como el consumo posicional, las adicciones consumistas (generadas para mantener la continuidad de líneas específicas de negocio), los gastos defensivos crecientes (orientados a mantener el statu quo social) y la ignorancia de los costes socio ambientales (Wisman 2013). Pero pensar en una sociedad más igualitaria obliga a pensar en los procesos sociales que generan desigualdad y se convierten en estructuras que impiden el cambio. Muchos de estos procesos están relacionados con el trabajo. Se trata de una reflexión bastante abstracta orientada a generar un debate que permita sacar propuestas más concretas de las que estoy en condiciones de ofrecer.

He organizado el trabajo como una especie de "puzzle" en el que se pretenden sugerir diversas cuestiones que considero entrelazadas entre sí. En las secciones dos y tres analizo la naturaleza del trabajo y su transformación en las economías capitalistas. En las economías capitalistas se producen cambios que alteran la visión del trabajo en tres aspectos cruciales: actividades laborales dejan de verse como trabajo, se difumina la frontera entre distintos tipos de actividades laborales y se confunde trabajo (una actividad) con empleo (una relación social). En las secciones cuatro, cinco y seis se discuten los procesos que generan y legitiman las elevadas, y crecientes, desigualdades laborales de las sociedades capitalistas. Una cuestión central a la hora de abordar una transición hacia algún tipo de sociedad autocontenida. En la sección siete se abordan propuestas de reflexión y acción que considero imprescindibles a la hora de abordar dicha transición.

EL TRABAJO COMO ACTIVIDAD SOCIAL

Como base de partida consideramos que el trabajo es la actividad que debe realizar la especie humana para proveerse de los flujos de energía y materiales que necesita para su supervivencia y reproducción

como especie. En este sentido es una actividad parecida a la que realizan el resto de especies animales que también tienen que cazar y recolectar para ganarse el sustento. La diferencia radical estriba en la enorme capacidad de innovación que ha caracterizado la historia de la especie humana y que se ha traducido en una enorme diversidad de productos y servicios, en una proliferación de procesos diferentes en los que los humanos deben combinar esfuerzo físico e inteligencia para conseguir objetivos diversos: bienes materiales, cuidados, pensamientos... De alguna forma todas ellas constituyen una actividad laboral, implican gasto de energía humana, de implicación subjetiva, de esfuerzo. En todas, el trabajo aparece como un requisito necesario para obtener un resultado final. Aunque el tipo de esfuerzo, de aptitudes, de procesos sean muy diversos.

Pero quedarse en este plano significa ignorar los aspectos sociales de la actividad y trivializar la importancia relativa de cada una de las actividades. No todas las actividades a las que dedicamos esfuerzos tienen una importancia parecida para nuestras vidas y las de los demás. No todas las actividades se realizan en un mismo contexto social y entrañan un mismo tipo de participación. De una parte es visible que algunas actividades son cruciales para la reproducción de la especie humana, mientras que otras son más o menos prescindibles. De otra, los distintos sistemas de relaciones sociales en los que se realiza la actividad laboral generan condiciones diferentes en cuanto al contenido mismo de la actividad laboral, la forma de participación de cada individuo en la misma, su participación en el producto de esta actividad, su posición y reconocimiento social.

La primera cuestión, la de la importancia estratégica de los distintos "trabajos", puede tratar de analizarse aplicando un esquema sraffiano de bienes básicos y no básicos, analizando cuáles son los procesos imprescindibles para la reproducción social y cuáles son "prescindibles" (Sraffa 1960). Es evidente que este tipo de análisis no resolvería todas las cuestiones, puesto que algunas de las actividades que en una determinada estructura social pueden aparecer como básicas no lo serían de forma general (estoy pensando, por ejemplo, en todo el proceso dedicado a facilitar el uso del petróleo. En cualquier análisis que hiciéramos de alguna economía real actual aparecería como un trabajo básico, aunque lo que sabemos del petróleo nos induce a pensar que no lo va a ser en el futuro). Y de la misma forma actividades que en un momento pueden aparecer no básicas es posible que en otras sociedades pueden formar parte del núcleo. Pero lo que es previsible es que si hiciéramos un análisis de distintas economías de distintas épocas emanarían un conjunto de actividades que necesariamente existen en todas ellas: producción de alimentos, de bienes básicos, de reproducción de las personas....³

La segunda cuestión es la que sin duda ha preocupado más a todas las corrientes sociales alternativas. Por la sencilla razón de que a lo largo de la historia las desigualdades sociales han atravesado la actividad laboral. Con situaciones diversas siempre la gente que ha estado en la base de la pirámide es la que ha tenido que realizar las tareas más duras, repetitivas. La que menos parte obtiene del producto social. Una reflexión sobre la que hay que volver a la hora de discutir de proyectos de transición hacia algún tipo de sociedad post-capitalista con conciencia ecológica.

LA INVERSIÓN DEL TRABAJO EN EL CAPITALISMO

En la mayor parte de sociedades precapitalistas el trabajo constituye una cuestión bastante más sencilla de analizar, al menos en dos aspectos cruciales.

En primer lugar la mayoría de la población realiza actividades laborales de diverso tipo en un mismo espacio social. Tanto en las hordas de recolectores como en las familias campesinas o de artesanos se realizan una variada gama de trabajos orientados a garantizar la satisfacción de la vida del grupo. Las

³ La conclusión de que todas las sociedades humanas tienen un núcleo común de necesidades básicas está bien desarrollado en Doyal y Gough (1994).

excepciones son las personas que trabajan para otros bajo diversos mecanismos de coacción social, pero también para estas personas no existe una separación clara entre espacios⁴. En el caso de los esclavos, el caso extremo de pérdida de libertad, su vida entera es una actividad laboral dependiente.

En segundo lugar existe una diferenciación nítida entre lo que son trabajos normales y las "actividades superiores" que realizan las elites. El trabajo es una actividad necesaria, dura, recurrente, a menudo poco agradable que deben realizar las clases inferiores. Las tareas superiores son monopolio de las elites: desde la participación política de los demócratas griegos hasta la producción de obras literarias o las actividades que podríamos llamar "deportivas" forman parte del paquete de actividades propias de las clases superiores.⁵ No son de hecho trabajo, puesto que no existe en ellas ni la coacción económica (el sustento se garantiza por el ejercicio del poder) ni política para hacerlo. Lógicamente esta es una pintura exagerada de la realidad, la pertenencia a las elites creaba "obligaciones" y seguramente algunos trabajadores privilegiados podían tener un estatus diferente del de la mayoría de la población. Pero a grandes rasgos es bastante evidente que en la mayoría de sociedades precapitalistas donde estaba afianzado un sistema de clases o castas existía una conciencia bastante clara de lo que era trabajo respecto a las actividades superiores.

La carga de trabajo de la mayoría dependía de muchas cosas: de las posibilidades de su medio natural, del nivel de vida socialmente aceptable y, sin duda, de la extracción de excedente que ejercían las clases superiores.

La implantación de una economía capitalista significó una confusión de espacios y conceptos, confusión que aún persiste y que en gran parte impide pensar adecuadamente la cuestión laboral en varios sentidos. Por una parte, dejó fuera de la condición de trabajo las actividades que se realizan en contextos no mercantiles y que realmente significan producción de bienes y servicios. Por otra, integró como trabajo bastantes de las actividades tradicionales de las élites siempre que se realizaran en un contexto mercantil.

De una parte, al organizar la actividad capitalista mercantil en un espacio diferente del doméstico ha hecho invisible la actividad laboral que se realiza en el hogar. La actividad doméstica y la que se realiza de forma voluntaria en organizaciones no mercantiles deja de considerarse trabajo. Pero al mismo tiempo ha convertido en actividad mercantil parte de las actividades que anteriormente realizaban las elites con lo que ha difuminado la frontera entre trabajo normal y actividades superiores. Este cambio de espacios genera no poca confusión a la hora de abordar el análisis del trabajo. De hecho este ha sido uno de los puntos donde, a mi entender, se atascó el análisis de Marx en su intento de distinción sobre trabajo productivo e improductivo. Como Marx trataba de analizar la economía desde la óptica del capital relacionó trabajo productivo con creación de plusvalía y consideró improductivo todo aquello que tiene lugar en otro marco espacial. Este criterio genera graves problemas a la hora de pensar en alternativas (más allá de los problemas de lo productivo y la productividad a los que me referiré más adelante) en la medida en que lo productivo tiene habitualmente una connotación positiva (frente a lo parasitario, lo explotador). De una parte, al excluir las actividades no remuneradas de su análisis impide discutir sobre la relevancia de las actividades que se desarrollan fuera de la organización capitalista del trabajo, como adecuadamente ha desvelado el trabajo de la economía feminista (Borderías, Carrasco, Alemany 1994, Carrasco, Borderías, Torns 2011). De otra, impide juzgar la naturaleza de muchas de las actividades que se desarrollan en las empresas capitalistas orientadas a cuestiones que poco tienen que ver con la producción: desde toda la actividad de supervisión orientada a influir sobre el comportamiento de las personas y a canalizar el excedente empresarial hacia la cúpula hasta todas las actividades que desarrollan

⁴ Una magnífica reflexión aplicada al mundo campesino se encuentra en el capítulo final de Berger (1992).

⁵ La pista más clara de esta diferenciación se encuentra en las novelas que describen la vida cotidiana de las élites. Por ejemplo las novelas de Jane Austen o de Henry Fielding describen de forma escrupulosa a qué se dedicaba la gente bien y permiten apreciar esta diferencia nítida entre trabajo y no trabajo en un período próximo al nacimiento del capitalismo industrial.

las grandes empresas para ejercer influencia social de formas diversas⁶. Por esto varias de las aportaciones de marxistas posteriores como Gough (1972) o Baran y Sweezy (1966) tuvieron problemas a la hora de clasificar el carácter productivo o improductivo de muchas tareas, aunque tuvieron el acierto de destacar el carácter parasitario de otras muchas.

La pérdida de visión sobre el espacio no mercantil en general, y el doméstico en particular, tiene que ver con que el centro de estudio de la economía se limita al espacio capitalista-mercantil.

La otra cuestión tiene en cambio que ver con un hecho que es realmente novedoso en la historia de la humanidad, y es el hecho que la clase capitalista es la primera clase dominante de la historia que se implica directamente en el proceso productivo. Y que utiliza el trabajo como medio de legitimación de su riqueza. Los empresarios no son parásitos al estilo de los señores feudales, las castas religiosas o los esclavistas greco-romanos. Son personas que participan cotidianamente de la vida empresarial, ejercen una labor de dirección constante de la misma, protagonizan la introducción de innovaciones... en definitiva trabajan. Es cierto que la propia concentración y centralización capitalista, el desarrollo de mercados financieros e inmobiliarios permite la aparición de una nueva capa de rentistas, pero estos quedan solapados detrás de los empresarios activos. Este mismo proceso, al generar la creación de una capa de directivos, formalmente asalariados, contribuye aún más a difuminar la diferencia entre trabajo y actividades superiores. Difuminación, a la que también contribuye el crecimiento de la industria cultural y el deporte mercantil.

Sin duda discernir entre actividades no es tarea fácil y exenta de valores. Hay sin embargo una serie de ideas que pueden ayudar a aclarar la situación. En primer lugar la ya indicada anteriormente: determinar el paquete de actividades que es esencial para el mantenimiento de la vida (lo que supone incluir tanto una parte de las actividades mercantiles como la mayoría de las domésticas). En segundo lugar plantear qué actividades serían o no necesarias en un nuevo modelo de organización social, incluyendo en ello el debate sobre la organización del proceso de trabajo o las actividades orientadas a proteger los privilegios sociales⁷. No sólo quedaría afectado el papel de todas las actividades directamente orientadas a captar rentas, sino también muchas otras dedicadas a mantener la rentabilidad capitalista (buena parte de los sistemas de control y supervisión, las orientadas a promover las ventas, etc.) y el control social serían vistas con otra perspectiva. Y existe un tercer nivel de actividades (como las artísticas, las deportivas etc.) que en el mundo actual se desarrollan bien como actividad mercantil, bien como actividad de expresión personal. Aquí sin duda la delimitación es más complicada y en todo caso objeto de un debate social sobre si mantenerlas o no como actividades profesionales. Un debate en esta dirección no sólo puede ser útil para reorganizar la sociedad. Es también útil desde el punto de vista de promover la igualdad pues permite poder cambiar la valoración social que se hace de las distintas actividades y la justificación que ello tiene sobre las desigualdades de ingresos. Una reorganización social en la línea que planteamos exige un cambio en la valoración social de las diferentes actividades, transformar la escala de valores que se da a cada actividad.

Como recuerda adecuadamente Galbraith (2004): *"La palabra trabajo describe una actividad que es obligatoria para unos y, al mismo tiempo, fuente de prestigio y remuneraciones que otros disfrutan o persiguen con anhelo. Resulta evidente que utilizar el mismo término en ambos casos supone un fraude"*.

El desarrollo del capitalismo no sólo genera esta confusión de espacios. También invierte los términos en los que a menudo se piensa sobre el tema. En una economía no capitalista el trabajo es claramente el coste

⁶ El carácter improductivo y parasitario de una buena parte de los empleos de alto nivel de las grandes corporaciones ha sido uno de los aspectos clave de los trabajos de los economistas radicales norteamericanos, por ejemplo Gordon (1996).

⁷ Esta idea la sugiere Roemer (1982) al abordar la cuestión de la explotación. Aunque el enfoque de Roemer se centra en el intercambio más que en el análisis del proceso de trabajo, creo que su idea es también aplicable a la cuestión que trato de plantear.

que los humanos tenemos que pagar para obtener los bienes y servicios que necesitamos y queremos. Un coste que las clases dominantes de todas las épocas han cargado sobre las espaldas de los grupos desfavorecidos (incluidas las desigualdades generadas por el patriarcado), o una carga que debe de asumir el pequeño grupo allí donde no existe explotación (pequeñas colectividades campesinas). La carga de trabajo en este último caso es la mediación necesaria entre los recursos existentes y las necesidades a satisfacer. Allí donde hay diferenciación de clases las necesidades se dilatan y con ellas la carga de los de abajo.

Pero lo que caracteriza a las sociedades capitalistas modernas es que la mayoría de la población no tiene acceso directo (vía propiedad o no) a los medios de producción. La producción doméstica es incapaz de suministrar gran parte de los bienes que forman parte del nivel de vida habitual. La única posibilidad de supervivencia (a menos que existan potentes mecanismos de redistribución pública) es el alquiler de la fuerza de trabajo al capital. Y ello genera una continua confusión entre trabajo y ocupación. Lo que se traduce, en una completa inversión de los términos que conduce a presentar el "trabajo como un bien escaso", cuando en realidad lo que escasea es la falta de empleos promovidos por quienes tienen el poder de hacerlo. El sin sentido de esta inversión de conceptos se hace evidente cuando se comprueba que los períodos donde el desempleo es más grave (donde los puestos de trabajo son más difíciles de encontrar) suelen coincidir con períodos donde también escasea la provisión de bienes y servicios a la comunidad, lo que sugiere que haría falta más, y no menos trabajo⁸. Períodos donde en cambio hay un recurso insistente al voluntariado y al trabajo doméstico para cubrir necesidades que el sector mercantil es incapaz de suministrar.

La confusión entre trabajo y empleo tiene un enorme impacto social. El poder capitalista queda subsumido y legitimado por su carácter de "creador de empleo", de "dar trabajo".⁹ Para la mayoría de la población tener (trabajo) se convierte en una cuestión crucial, que va más allá de la simple obtención de una renta monetaria, y ello contribuye a diluir una gran parte de valoraciones prácticas sobre la calidad del empleo (entendida como condiciones laborales) y sobre el valor social de la propia actividad. Una cuestión que resulta crucial cuando se abordan procesos de reorganización productiva que exigen el cierre de líneas de actividad indeseables pero que tienen impactos directos para determinados sectores de empleados. Un clásico conflicto con los que suelen enfrentar a los movimientos ecologistas con los sindicatos y que son fuente de todo tipo de malentendidos. La defensa del empleo, o de las políticas de empleo, refleja en muchos casos la propia subsidiaridad de las clases asalariadas. Una lógica de subsidiaridad que sólo puede romperse invirtiendo el papel del trabajo y recuperando su carácter de carga, necesaria, para satisfacer las necesidades sociales básicas que son las que efectivamente hay que cubrir.

LA CONSTRUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD: VIEJOS Y NUEVOS MECANISMOS

La mistificación del papel del trabajo que generan las sociedades capitalistas tiene un enorme influencia a la hora de pensar sobre alternativas sociales. Alguna de estas dificultades ya las hemos destacado en el apartado anterior: invisibilidad de unas actividades laborales, trivialización de las diferencias realmente existentes entre otras, confusión entre trabajo (actividad que produce bienes) y empleo (una actividad que da derecho a una renta monetaria), hegemonía social del capital. Todas estas cuestiones están agravadas

⁸ Una de las obras más popularizadas sobre "la escasez del trabajo" quizás fue la de Rifkin (1995), un persuasivo análisis (sin ningún aparato estadístico que hubiera cuestionado parte del razonamiento) a favor de la tesis del "fin del trabajo" que por otra parte tenía el contrasentido de reconocer la existencia de muchas necesidades insatisfechas que deberían cubrirse con trabajo voluntario. Obras como de la Rifkin han tenido el impacto de generar la creencia de que el problema del paro es de escasez "natural" de trabajo.

⁹ El poder que otorga a los capitalistas el ser "creadores de empleo" es un elemento central en el trabajo de Kalecki (1943). Para mí en este trabajo supo anticipar los límites sociales de las políticas keynesianas de pleno empleo (socavaban el poder del capital frente al Estado democrático y frente a los trabajadores) y la posibilidad de la vuelta a un capitalismo liberal que realce el papel social de los que "dan trabajo".

por la existencia de otros procesos que contribuyen a generar y legitimar las desigualdades inherentes a las economías capitalistas y que deben ser consideradas a la hora de construir un proyecto de transformación.

Cualquier sociedad requiere de mecanismos de legitimación que permitan un funcionamiento estable. Cualquier sociedad de clases desarrolla un proceso legitimador de las desigualdades, naturalizando los privilegios y minusvalorando el valor de las clases subsidiarias. Las sociedades capitalistas han desarrollado numerosos mecanismos en esta dirección. La propiedad capitalista se ha justificado como un producto del esfuerzo y el trabajo individual, del ahorro. O legitimando que la búsqueda de la maximización del beneficio es la única que conduce a la eficiencia máxima. Los ricos no sólo lo serían por méritos propios sino que a su vez su acción permitiría mejorar la situación económica del conjunto de la sociedad. Con variantes, esta combinación de mérito y eficiencia es la principal legitimación de la propiedad capitalista¹⁰. Pero en su desarrollo el capitalismo ha utilizado otros mecanismos de legitimación orientados a conseguir consenso social y a justificar muchas de sus tropelías.

Como es conocido, la consolidación de una economía capitalista estuvo asociada al desarrollo de una primera fase de globalización que significó el establecimiento de "nuevas Europas" (Crosby 1998) en distintos territorios, lo que se plasmó en un sistema colonial que jugó un papel esencial para posibilitar el crecimiento económico y la acumulación –aprovisionamiento de materias primas, de mano de obra esclava y apertura de mercados de exportación¹¹. Una colonización que se legitimó con la proliferación de discursos que enaltecían la superioridad moral e intelectual de los países colonizadores. El racismo y el eurocentrismo siempre han jugado un papel básico en la justificación de la explotación colonial. Y siguen teniendo un importante papel de legitimación no sólo de las políticas imperialistas que siguen aplicando las grandes potencias, sino, sobre todo, como mecanismo de discriminación y diferenciación en los mercados laborales de las metrópolis. Las desigualdades laborales y sociales siguen reproduciéndose mediante la combinación de políticas de nacionalidad y prejuicios raciales y culturales (Miles 1986, Sassen 1993).

El patriarcado ha constituido sin duda el otro gran eje de construcción de la desigualdad. No sólo ha permitido desplazar hacia la invisibilidad del trabajo doméstico la carga de la reproducción de la fuerza de trabajo, sino que ha jugado un papel relevante en la consolidación de espacios de bajos salarios desde el inicio mismo de la era industrial. Las mujeres han sido utilizadas como dócil ejército de reserva, como empleadas de bajos salarios, como personas que ocupan posiciones secundarias en el mercado laboral (Rubery 1988). Y se ha construido un imaginario colectivo que asocia las actividades de cuidados y reproducción social a baja cualificación. Los problemas de desigualdad de géneros en materia laboral, persistentes en todos los países del mundo, son el resultado de tres elementos combinados. De una parte, la incapacidad de encajar la lógica de funcionamiento de la empresa privada con la lógica de la vida extramercantil en general y de cuidados en particular (lo que conduce a reproducir un mundo doméstico subsidiario). De otra, la persistencia de la cultura patriarcal que valora de forma desigual las actividades humanas y concede menos valor a las femeninas. Y por último la necesidad, o interés empresarial, en abaratar costes por la vía de reducir salarios o de una utilización limitada de la fuerza de trabajo para fines específicos (lo que explica la proliferación de empleo a tiempo parcial y temporal).

Estos dos mecanismos tradicionales de legitimación de desigualdades si bien siguen siendo persistentes han perdido parte de su capacidad legitimadora. El feminismo, el antirracismo y la descolonización ayudaron a crear una conciencia crítica que si bien no ha conseguido eliminar la presencia del patriarcado y el racismo blanco (en sus diversas manifestaciones y grados) los ha convertido en sospechosos y en centro de ataque

¹⁰ La puesta en cuestión más completa de estos argumentos se encuentra en el primer capítulo de Schweickart (1997)

¹¹ Marx (1868) destacó este papel en su análisis de la acumulación primitiva al final del primer tomo de el Capital. Autores como Wallerstein (1979) al descartar la construcción de una "Economía mundo" que integraba diversos tipos de relación laboral (esclavos en las plantaciones de algodón, asalariados en las fábricas textiles, etc.) permite entender el papel que jugaban los diferentes tipos de condición laboral (esclavos, siervos, asalariados).

de las políticas antidiscriminación. Un capitalismo que ha seguido una fuerte tendencia a la centralización del poder económico y la desigualdad social requería de nuevas políticas de legitimación de la desigualdad y control social. Y desde hace bastantes años el nuevo instrumento legitimador pasa por el papel de la educación, la eficiencia y la productividad.

El punto de partida de este enfoque lo constituye la teoría del capital humano puesta en circulación a finales de los años 1950 en Estados Unidos. Los supuestos básicos de la teoría son que la educación aumenta la productividad individual (se supone que la productividad es un atributo que las personas llevamos incorporado a nuestro ser). Y que los mercados eficientes retribuyen a los individuos en función de la misma, por lo que las diferencias de ingresos salariales simplemente reflejan que unos individuos son más eficientes que otros (Becker 1983). La hipótesis simplemente se prueba mostrando que hay una correlación positiva entre nivel de ingresos individuales y nivel de educación (y entre nivel educativo de la población y PIB per capita)¹². La capacidad legitimadora de este argumento se debe a varias razones: en primer lugar concede un papel central a las decisiones individuales de estudiar, al esfuerzo, con lo que ensombrece el papel de la propiedad y refuerza el del mérito individual. En segundo lugar, en la mayoría de países desarrollados el sistema escolar es una experiencia generalizada para toda la población. Una experiencia que genera un proceso selectivo aparentemente "neutro", que produce perdedores y ganadores. Y que por tanto hace creíble a ojos de unos y otros que su posición es el resultado del propio mérito consolidado a través de los años. En tercer lugar, concede la pátina de mayor productividad a las personas con más nivel de educación, las que elaboran el discurso, las que intervienen en mayor medida en los diferentes sistemas comunicativos generales. Es a la vez un planteamiento halagador para ellos y fácilmente creíble. En cuarto lugar, genera una conciencia de autoculpabilidad de los fracasados, un sentimiento producido a temprana edad y que les marcará el resto de su vida ("no sirvo para estudiar", "no me esforcé",...). Y, en quinto lugar, ofrece una posibilidad de progreso individual alternativo al lento y costoso camino de la organización y la lucha colectiva.

Desde su formulación se tomó conciencia del contenido ideológico de esta teoría que recibió pronto críticas por parte de economistas radicales e institucionalistas que mostraron tanto las desigualdades existentes en el proceso educativo (que ofrece oportunidades desiguales en función de la clase social de partida) como del mercado laboral (Baudelot y Establet 1976, Bowles y Gintis 1979, Ashton y Green, 1996). Los resultados individuales en el mercado de trabajo (incluida la productividad individual) dependen más del tipo de empleo que una persona tiene, de la estructura de su empresa, de las normas institucionales que construyen el mercado laboral y mucho menos de la valía personal. De hecho, cuanto mayores son los niveles educativos de la gente, mayor es la dispersión de salarios a la que accede, algo que contradice la relación directa entre capital humano (poseído por el individuo) y salario. Pero aunque se trataba de críticas profundas y bien orientadas nunca han conseguido demoler el poder legitimador del capital humano y el discurso de la valía individual. Desde el triunfo de las políticas neoliberales el valor de la carrera individual, del mérito, de la excelencia no ha dejado de crecer, al mismo tiempo que se ha producido un creciente discurso inculpatario contra los empleos poco cualificados, la gente poco educada y la pobreza como resultado de inadecuados comportamientos individuales¹³.

¹² La existencia de una relación positiva entre nivel de estudios e ingresos no es una prueba de la mayor productividad de la gente educada. El resultado es compatible con cualquier otra hipótesis, por ejemplo la de que existe una estratificación social que concede mayor reconocimiento a la gente educada. Sólo con una medida independiente de la productividad individual (que permitiera constatar: a) que un aumento de la educación eleva efectivamente esta productividad, y b) que hay realmente una correlación entre la productividad medida de forma independiente de los salarios percibidos. De hecho hay mayor dispersión de salarios entre la gente con alta educación que entre la gente con poca, y el salario depende más del puesto de trabajo que se ocupa que no del nivel educativo individual.

¹³ Una muestra de este clasismo de la eficiencia se puede encontrar en el recién publicado opúsculo de Garicano (2014) que en buena parte condensa muchas de las ideas promovidas por los investigadores de FEDEA. Aunque el autor se declara partidario del modelo social nórdico todo su libro está impregnado de una defensa de la desigualdad.

La persistencia y reforzamiento del discurso del capital humano en la última fase de aumento de las desigualdades tiene mucho que ver tanto con la incapacidad de la izquierda de elaborar un discurso económico alternativo como de las propias transformaciones sociales generadas por el capitalismo neoliberal. Este ha generado la continua degradación de las condiciones laborales de los trabajos corrientes. Una degradación que en parte atraviesa toda la historia de la organización capitalista del trabajo y que ha tenido como objetivo reducir la capacidad de control de los trabajadores directos sobre el proceso de producción y que en buena medida ha destruido el viejo orgullo obrero de la profesión. Es evidente que no sólo se ha tratado de un cambio promovido mediante el cambio tecnológico y organizativo, sino que también ha tenido mucho que ver la globalización y los cambios institucionales promovidos por las políticas neoliberales. La globalización ha generado la deslocalización real y potencial de partes importantes del proceso productivo convirtiéndose en una amenaza constante al empleo y condiciones de vida de los sectores mejor organizados de la clase obrera. El mecanismo del ejército de reserva se ha mostrado implacable como fuerza para debilitar resistencias y cambiar actitudes, para acabar de domesticar a un sindicalismo temeroso de que cualquier reivindicación fuerte se traducirá en destrucción masiva de empleo. Los cambios institucionales y las reformas laborales han jugado también un importante papel de debilitamiento de la capacidad de control obrero del proceso de trabajo¹⁴.

Puestos a situar un ejemplo de su papel podemos escoger el sector de la construcción, especialmente porque es un sector donde la mecanización ha tenido menos recorrido que en la industria, porque se trata de una actividad no deslocalizable (las obras se hacen *in situ*) y donde se necesitan una serie de conocimientos profesionales especializados para diferentes fases del proceso constructivo. Históricamente ha sido un sector donde en diversos países los trabajadores han conseguido imponer un cierto control de las condiciones de empleo mediante la regulación de la actividad profesional, especialmente en el centro-norte de Europa donde aún persisten complejas estructuras profesionales que relacionan la formación profesional, la demarcación de tareas en las obras y los sistemas de provisión de seguridad económica –pensiones, vacaciones, desempleo (en una actividad donde es frecuente cambiar de empleo y el paro de corta duración es recurrente en períodos de alta actividad) (Bosch y Philips 2003). El deterioro de este sistema, por ejemplo en Alemania, no se ha producido por un cambio técnico sino por cambios institucionales que han afectado a los niveles de protección profesional (se redujeron las categorías profesionales protegidas), a la competencia exterior (se abrió la posibilidad de competencia de empresas extranjeras que acuden al mercado alemán con salarios y condiciones del país de origen) y el deterioro de la negociación colectiva promovido por la patronal. En Reino Unido el proceso fue más brutal, simplemente se redujo a la mayoría de empleados a la categoría de autónomos (Bosch y Recio 2008). Los procesos de fragmentación de espacios productivos y de externalización a los que me referiré en la próxima sección han jugado también un papel esencial en el deterioro del trabajo obrero normal.

Este cambio ha coincidido en el tiempo con un crecimiento o consolidación de las actividades profesionales en los países centrales, actividades realizadas fundamentalmente por personas educadas. En parte producto del propio crecimiento del sector público emanado del pacto keynesiano, en parte de la propia evolución de la empresa capitalista: financiarización de la economía, tecnologías de la información, mercantilización creciente de las actividades de ocio... Lo común en estos sectores es la existencia de procesos laborales organizados como "carreras profesionales individuales", donde la profesión forma parte de la propia personalidad, donde aparentemente existe un ambiente competitivo que premia a los mejores y donde las tareas siguen siendo mucho más difíciles de evaluar que en el mundo del trabajo manual. En cierta medida ahí están mercantilizadas muchas de las labores que antes formaban parte de las actividades

¹⁴ El último informe sobre salarios elaborado por la O.I.T. (2012) muestra una caída generalizada a nivel mundial de los salarios y encuentra que las tres principales variables explicativas son la financiarización de la economía, la globalización y los cambios en las normas laborales provocados por las políticas estructurales.

de las elites privilegiadas. Y ahí están muchas actividades donde la proximidad de las clases dominantes es mucho mayor que para el resto. Un mundo donde el discurso del mérito individual cala más porque a estos empleos acceden personas habituadas y socializadas en esta promoción individual que empieza a desarrollarse en la escuela y continúa a lo largo de todo el proceso profesional. Presas fáciles para el discurso de la excelencia, el individualismo y la ausencia de una amplia conciencia social. Toda una compleja estructura de formación, organización del trabajo, sistemas de evaluación y promoción y mecanismos de socialización construyen el comportamiento social de amplias capas de asalariados educados. La ideología del capital humano escribe un relato que da sentido a su situación material. El resultado de esta socialización suele tener dos efectos complementarios. De una parte convierte a sectores importantes de este tipo de empleados en analfabetos en lo que respecta a la acción colectiva, algo que afecta a su propia capacidad de respuesta cuando las cosas van mal. De otra favorece una tendencia al fraccionamiento social que impide entender la situación de los fracasados como resultado de un sistema social inadecuado¹⁵.

No puede olvidarse que este proceso no sólo se construye en la esfera laboral (y en la escuela) sino que en gran parte está conformado por un omnipresente discurso en los medios (explícito e implícito) donde la cuestión de la formación, de la excelencia, de la profesionalidad, y su inversa la no cualificación, están presentes en todo momento. Estamos ante un verdadero peligro de que este discurso acabe por consolidar, si no lo ha hecho ya, una verdadera fractura social entre los cultos y los incultos tan persistente (y seguramente complementaria) de las que ya existen entre hombres y mujeres, entre nativos e inmigrantes, entre blancos, morenos, negros y amarillos. Una fractura que en buena parte explica la dificultad de construir un discurso anticapitalista o post-capitalista coherente que permita reconstruir una amplia alianza social. No sólo por percepciones individuales sino también porque las fragmentadas estructuras del empleo actual favorecen su proliferación.

EL ESPEJISMO DE LA PRODUCTIVIDAD

Hay dos razones que explican a mi entender cómo la teoría del capital humano se ha convertido en un gran mecanismo de hegemonía social y la izquierda en sentido amplio ha sido incapaz de contrarrestar y desarrollar un discurso alternativo. La primera es de tipo social y tiene que ver con el papel que ha jugado la educación en las luchas sociales y en las políticas progresistas. La cultura siempre ha sido, entre otras cosas, un mecanismo de dominación y segregación. Por esto todos los sectores oprimidos, empezando por las mujeres y la clase obrera han desarrollado demandas en torno al acceso y democratización de la educación. Y por esto cualquier teoría que apoye el gasto educativo obtiene un enorme apoyo social. Pero estas demandas no han sido capaces de crear una relación adecuada entre educación y modelo social deseable y ello ha permitido al capital y sus valedores colonizar la esfera educativa en beneficio de sus intereses y visión del mundo.

La otra cuestión es más estrictamente económica y es la que merece aquí mayor atención. La productividad entendida como mejora de la eficiencia económica constituye una de las cuestiones centrales para la mayoría de economistas de todas las tendencias. Hasta el desarrollo de la crítica ecológica de la economía la cuestión parecía indudable para todo el mundo. Hoy sabemos que se trata de una cuestión más compleja y contradictoria cuanto tomamos en cuenta los balances materiales de muchos procesos productivos. Sabemos, por ejemplo, que los aumentos de productividad por persona (o por hectárea en la agricultura) se alcanzan a cambio de una menor eficiencia energética y sólo son posibles porque aplicamos dosis muy elevadas de energía y otros materiales. Si estos inputs fueran infinitos y su implementación no

¹⁵ Históricamente estos sectores se caracterizaban por ofrecer carreras profesionales bien definidas a las que una vez entrada solían garantizar una segura promoción social. Los cambios recientes en el funcionamiento del capitalismo han generado una mutación. Buena parte de los que acceden a estas carreras nunca consiguen consolidarse plenamente y los mercados profesionales adquieren cada vez más la forma de mercados segmentados con una élite superior y una enorme masa de gente compitiendo por entrar en la élite o simplemente sobreviviendo (Marsden 2009).

generara otros desequilibrios ambientales (efecto invernadero, contaminación de acuíferos etc.) podríamos seguir tratando la cuestión en términos convencionales. Pero las dinámicas que provocan sobre los ecosistemas y el carácter irreproducible de muchos de los inputs básicos obligan a pensar que parte de las elevadas ganancias de productividad pueden haber sido una especie de "milagro" de duración limitada. Por esto todo el tema de la producción y la productividad debe ser reconsiderado a partir de las aportaciones de la economía ecológica, la ecología política y las ciencias naturales (Naredo 1987).

Pero aún pasando por alto esta cuestión más general, el análisis de la productividad sigue constituyendo un problema mal definido. La pretensión de los economistas neoclásicos, al menos de los economistas del capital humano, es que es posible conocer la productividad individual de cada individuo y en función de ello fijar un salario.¹⁶

El esquema formal tiene muchos problemas en la práctica. De entrada, el cálculo de la productividad marginal de cada individuo solo podría funcionar en procesos productivos en los que fuera posible variar las dotaciones de trabajo sin variar el resto de componentes del proceso productivo. Una situación poco verosímil y que en muy pocas circunstancias es posible encontrar. En la mayor parte de procesos productivos cuando se varía el nivel de producción se aplican a la vez diversos inputs y por tanto es imposible descifrar la aportación de cada cual (Robinson 1976). Muchos procesos productivos exigen actividades en equipo donde el resultado debe imputarse al grupo. La distribución del producto entre sus miembros dependerá de consideraciones sociales que determinan el reparto, de la misma forma que cuando existe producción conjunta no hay forma de establecer automáticamente el valor de cada producto particular. A menudo, además la producción tiene externalidades de todo tipo imposibles de medir y de evaluar adecuadamente. Si medir la productividad fuera tan sencillo no se podría entender la variedad y complejidad de sistemas de incentivos que se han aplicado en las empresas y la larga experiencia de que con el tiempo todo sistema de incentivos muestra fallos graves. Por ejemplo, allí donde se han empleado sistemas de destajo, de pago a tanto la pieza, se acaba a menudo descubriendo que el resultado es una pérdida de calidad del producto. Los incentivos no se basan en medir la productividad sino en promover un determinado tipo de comportamiento laboral.

Existe además el problema de comparar actividades distintas. La teoría dominante sugiere que un individuo con más formación es más productivo de forma universal que otro con menos. Si ello fuera real los individuos con mayor capital humano deberían tener un desempeño superior en cualquier actividad productiva, cosa que solo de enunciarla suena a chiste. Nadie es mejor en cualquier actividad, más bien lo que genera la especialización profesional es una superioridad específica, pero no trasladable más que a actividades de índole parecida. Los intentos de clasificación de las actividades según grados de dificultad contienen casi siempre juicios de valor implícitos. Atribuimos mayor mérito a las cosas que realizan las personas socialmente superiores y por esto se acepta como natural un orden de cualificaciones que se autoalimenta. Al final el sistema de retribuciones se organiza a partir de los valores sociales que están atravesados por los prejuicios de clase, género y etnia que atraviesan toda la historia reciente de la humanidad. En un plano más local las enormes diferencias en el reparto de la renta que se aprecian entre países de parecido nivel de desarrollo son un buen indicador de que aquella está influida de forma no despreciable por el tipo de instituciones en las que cristalizan los valores dominantes.

¹⁶ De hecho una corriente de economistas neoclásicos descubrió hace tiempo esta dificultad de medir adecuadamente la productividad e inventó el concepto de "salario de eficiencia" para tratar de explicar porque los salarios no se ajustaban en la forma que sugiere el análisis neoclásico. De hecho el concepto supone que los capitalistas lo único que saben es que existe un nivel salarial que genera un determinado nivel de beneficios sin poder medir al detalle la productividad. Hay numerosas familias de modelos sobre salarios de eficiencia basados en explicaciones ingeniosas de cómo los salarios influyen en el comportamiento laboral, aunque el concepto me sigue pareciendo más una respuesta "ad hoc" para explicar fenómenos que no cuadran (fundamentalmente porque las empresas no siempre bajan los salarios aunque tengan colas de gente disponibles para contratar) que una teoría sólida del comportamiento salarial (Akerlof y Yellen 1986).

Esta situación se ha acentuado aún más en la fase actual de desarrollo capitalista. El capitalismo real lejos de funcionar como una economía de competencia perfecta se basa en un modelo de jerarquías económicas. Entre países y entre empresas. La jerarquización entre países viene de lejos y establece reglas de juego desiguales fácilmente visibles en muchos aspectos. La jerarquía entre empresas siempre presente desde la formación de los grandes conglomerados económicos se ha reforzado en los últimos años a través de las nuevas estructuras empresariales basadas en la externalización (Recio 2001). Hoy las grandes empresas son centros que coordinan la actividad de una plétora de suministradores de productos y servicios diversos, a menudo a escala global, lo que les permite establecer relaciones de intercambio en las que juega un papel importante el poder relativo de cada cual. El valor de la producción de cada empresa (y con ello la productividad media de cada uno de sus empleados) está influida no sólo por su volumen de producción sino también por el precio que la empresa es capaz de obtener (Banyuls y Lorente 2010). Como en muchos sectores estas redes jerárquicas son bastante amplias y complejas, la situación de cada empresa o unidad productiva refleja no sólo su actividad sino también su posición de poder. Sólo tiene sentido medir la productividad de todo el conjunto (por ejemplo una fábrica de automóviles de hace treinta años tenía en su interior una enorme variedad de procesos productivos y de servicios auxiliares. Actualmente el personal de la empresa se limita a realizar, a lo sumo, una parte del proceso de montaje final y alguna otra actividad técnica, parte de las actividades se realizan por subcontratas en el interior de la misma y otras son realizadas por plantas externas. Comparar sólo la productividad de los empleados propios no es ningún indicador real de las variaciones de productividad en el periodo pues no se contabilizan el resto de personas que siguen utilizándose para desarrollar el proceso). Lo que se imputará a cada trabajador que interviene en el proceso dependerá de las circunstancias concretas de su empresa particular, del modelo de negociación colectiva, del país donde esté situada la actividad...

Por otra parte, en parte fruto del papel de los medios de comunicación y de la nueva cultura de los incentivos desarrollada por los economistas neoliberales se han acentuado, en las esferas profesionales, los sistemas de retribución tipo "todo para el ganador" y la segmentación creciente de condiciones profesionales que se advierte en los mercados de personas educadas contribuyen a generar nuevas escalas de desigualdades (Marsden 2009, Stiglitz 2012). Sin duda, la nueva fanfarria de teoría sobre incentivos que ha desarrollado la teoría neoliberal no ha hecho sino legitimar unos esquemas de retribuciones en los que lo que realmente importa es la representación social de cada cual y su posición de poder. Al final el discurso se traduce en una persistente sobrevaloración de las cosas que hacen las elites y una continua y obscena infravaloración de lo que aporta la gente corriente.

Con todo ello no quiero menospreciar la importancia de la formación, el aprendizaje y el desarrollo técnico. Ni reconocer que por mucho tiempo persistirá algún tipo de desigualdad salarial con base en la cualificación. Pero sí mostrar que las desigualdades reales no se sustentan en una medición objetiva de la aportación de cada cual. Y que en cambio tienen un peso crucial los aspectos institucionales, estructurales y culturales que sitúan la posición social de cada cual. Así como subrayar que en la sociedad neoliberal se ha producido una peligrosa tendencia que conduce a convertir el tema de la cualificación en un nuevo mecanismo de estigma social, de ruptura de la solidaridad social y de bloqueo de la acción colectiva. En la mayoría de los casos las mediciones de productividad no son más que tautologías convencionales basadas en el salario observado. Se pasan por alto los aspectos sociales y de poder que explican porque los altos directivos se autoconceden elevados emolumentos (y exageran su responsabilidad y su mérito) o los diversos mecanismos que someten a muchos trabajadores a salarios indignos (por ejemplo, Erikson y Mitchell 2007).

Si resulta evidente que mejorar la eficiencia en la satisfacción de las necesidades humanas es una cuestión central para toda sociedad humana, entonces es necesario reformular la visión convencional que se tiene de la productividad por muchas y variadas razones. En primer lugar, el cálculo de la productividad

del trabajo (por ejemplo PIB/Horas trabajadas)¹⁷ ignora el uso de otros recursos, por ejemplo el consumo energético. Una economía con recursos ilimitados (y sin efectos externos como el efecto calentamiento) podría aumentar la productividad laboral simplemente haciendo un uso intensivo de otros recursos (especialmente energéticos). Como ello no parece ser el caso, el éxito que indica un aumento de la productividad laboral simplemente puede estar escondiendo que estamos "mejorándola" a costa de un grave deterioro de los recursos naturales. Esta es una de las cuestiones clave que no sólo pone en duda el valor de la productividad sino también la propia idea, dominante entre los economistas, de crecimiento continuado. En segundo lugar, las mediciones de productividad no toman en consideración las externalidades positivas y negativas (usando el lenguaje convencional) de muchas actividades. Muchas de las ganancias de productividad laboral se obtienen a costa de enormes externalidades negativas que acaban afectando a gente que no obtiene muchos de los beneficios de la misma. Es también habitual que cuando se mide la productividad de los empleos poco cualificados se tenga sólo en cuenta su valor mercantil y se ignoren muchos de los efectos positivos de las mismas.

Y por otra parte en el caso estricto de la actividad laboral se confunde productividad (obtener más o mejor producto) con el mismo esfuerzo e intensidad del trabajo (un trabajo más intenso puede generar efectos negativos sobre la salud de las personas), algo que en definitiva constituye un incremento no medido del consumo de inputs. Buena parte de las estrategias empresariales de productividad en realidad son meras políticas de intensificación del esfuerzo. Una sociedad social y ecológicamente sensible requiere otros parámetros de medición de la eficiencia.

EJERCITO DE RESERVA, GLOBALIZACIÓN Y HEGEMONÍA DEL CAPITAL

Sólo durante los años de gestión económica keynesiana se pudo entrever la posibilidad de un capitalismo controlado que garantizara condiciones de vida dignas a través del empleo capitalista y los mecanismos del estado social. Una situación que abría la puerta hacia una transición hacia una economía socialmente más controlada y post-capitalista (esta es una alternativa que Kalecki apunta en *Las consecuencias políticas del pleno empleo* y que años después exploró por ejemplo José Luís Sampedro (1967)). Pero esta posibilidad saltó por los aires con la irrupción de las políticas neoliberales orientadas, en parte, a restablecer los mecanismos del capitalismo clásico.

El elemento crucial para este cambio ha sido un nuevo impulso al recurso del ejército industrial de reserva, básicamente desarrollado bajo la forma de las deslocalizaciones de sectores enteros de actividad a países de bajos salarios. O también bajo la forma de migraciones a los países centrales que permiten generar competencia entre trabajadores por los puestos manuales peor pagados (Bellamy Foster y McChesney 2012). Merece la pena destacar que la forma como funciona el ejército de reserva en el capitalismo neoliberal es más compleja que lo que sugiere un simple exceso de oferta permanente de la fuerza de trabajo. Al fin y al cabo las deslocalizaciones no han tenido la misma importancia en todos los sectores de actividad. La posibilidad de deslocalizar actividades es muy variable. Pero más allá de su posibilidad real la globalización ha permitido introducir unas políticas que han reforzado su papel efectivo, tanto a nivel macroeconómico, donde se han impuesto políticas de devaluación salarial con el argumento de la competitividad, como en el plano sindical. Junto a ello y al calor de las reformas laborales aplicadas en la mayoría de países desarrollados las empresas han desarrollado una sofisticada reorganización del trabajo mediante el recurso a formas diversas de contratación y el establecimiento de sofisticadas cadenas de subcontratación, que han tenido por efecto diversificar las condiciones de empleo, hacerlo más inseguro en el tiempo y debilitar la acción sindical. Hoy el empleo es una cosa distinta para personas diferentes.

¹⁷ El aumento del empleo a tiempo parcial en muchos países distorsiona las comparaciones de productividad basadas en comparar producción y número de empleados (también distorsiona la visión que tenemos del empleo y el desempleo), por esto cualquier comparación con sentido debe tomar en consideración una magnitud comparable de trabajo, como son las horas totales trabajadas.

Para unos sigue siendo una carrera profesional tradicional (aunque cada vez más proliferan las carreras truncadas), para otros una vida laboral irregular y para bastantes un simple subempleo. Una diferenciación que sigue combinándose con las viejas rupturas de género, clase, nacionalidad. Es por ejemplo patente que en bastantes países el empleo femenino es hoy empleo a tiempo parcial, combinado con trabajo doméstico, una simple variación del modelo tradicional de inserción laboral de sectores importantes de mujeres de clase obrera que combinaban hogar con empleos informales.

Los sindicatos no sólo se han visto afectados por esta fragmentación, sino que al mismo tiempo al perder el soporte que suponían las políticas de pleno empleo han sido arrastrados a negociar las demandas empresariales de flexibilidad laboral y a someterse a las lógicas de competitividad de cada empresa individual sin capacidad de controlar el proceso. Con ello no sólo han acabado aceptando buena parte de la lógica dominante, sino que al mismo tiempo se ha enajenado la conexión con sus bases sociales sin capacidad de generar una propuesta alternativa que obligue a la patronal a negociar.

El resultado de todo ello es no sólo la incapacidad de controlar los límites del proceso de degradación de condiciones de trabajo, sino también la capacidad de pensar en propuestas sencillas que configuren una demanda social colectiva. Por ejemplo la reducción de la jornada laboral. Una propuesta clásica para limitar los efectos negativos del ejército de reserva y garantizar unas condiciones de vida aceptables tiene dificultades para hacerse operativa no sólo por la lógica resistencia empresarial, sino porque la fragmentaria organización de la jornada laboral actual dificulta que sea entendida como tal por sectores diferentes de asalariados. Mientras que para los asalariados de elite, de carrera profesional, la regulación de la jornada resulta incomprensible, para los empleados a tiempo parcial no tiene un sentido claro.

LÍNEAS DE RECOMPOSICIÓN

Es difícil que una sociedad tan estratificada y fragmentada como la actual pueda transitar fácilmente hacia un nuevo modelo de economía autocontenida. Se requiere una recomposición social que facilite el tránsito, una transformación que dé voz, capacidad de acción y vida decente a todas las personas¹⁸, que permita una auténtica participación real, absolutamente necesaria para desarrollar el tipo de prácticas que se requieren para el funcionamiento de una economía realmente sostenible. La insistencia en la construcción de una sociedad más igualitaria tiene que ver con las dos caras de la cuestión, la social y la ecológica. La social porque mientras una gran parte de la sociedad padezca graves carencias materiales, esté agobiada por vidas laborales (en el mercado y fuera de él) que ocupan su vida entera y esté estigmatizada por causas diversas es difícil que pueda ejercer su voz, participar activamente en la búsqueda de respuestas. La ecológica porque el despilfarro ambiental está intrínsecamente relacionado con la producción y el mantenimiento de la desigualdad por vías diversas: consumo posicional, inversiones orientadas a mantener el poder de las minorías, intensificación de la mecanización para reducir la presión de los trabajadores etc.

Lo que sigue son las líneas de acciones sobre las que hay que pensar para favorecer esta transición, para revertir los procesos que están generando un grave desastre social y ambiental.

- *Un punto de partida inicial es la necesidad de pensar la cuestión del trabajo de forma diferente a cómo se concibe en las sociedades capitalistas (y como lo piensa la corriente económica hegemónica).* Ello supone en primer lugar entender que el trabajo es un medio para satisfacer necesidades. Un medio al que todo el mundo debería contribuir una vez establecida la pauta social de necesidades a satisfacer. En segundo lugar que se trata de una actividad que puede desarrollarse en diferentes ámbitos y contextos sociales y que por tanto hay que considerarla en

¹⁸ La moda actual es hablar de "empoderamiento" siguiendo la estela de Sen. Personalmente me parece que el enfoque de Sen es excesivamente individualista y orilla el análisis de los aspectos estructurales de la desigualdad. No se trata de dar poder individual a la gente (al final el poder siempre se ejerce sobre otros) tanto como de buscar unas reglas de juego que permitan tanto la acción y el debate colectivo como la libertad individual.

su totalidad. Y en tercer lugar que hay que diferenciar entre lo que es trabajo básico, insoslayable, lo que son actividades que sólo tienen sentido en el contexto de una determinada organización social (el capitalismo por ejemplo) y lo que constituyen actividades de otro tipo (recreativas, artísticas etc.) a las que todo el mundo debería tener la posibilidad de acceder. Una estrategia global debería garantizar una carga equitativa del primer grupo de actividades, la eliminación del segundo tipo y la posibilidad de acceso universal al tercer tipo. El viejo texto de Paul Lafarge (1977) "El derecho a la pereza" (su publicación se inició por entregas en 1880) ya apuntaba en esta dirección. Su argumento a favor de la reducción drástica de la jornada de trabajo se fundamentaba en la evidencia de que el mayor volumen de empleo se encontraba en el servicio doméstico, es decir, en personas que trabajaban para que otras, los ricos no lo hicieran. Una sociedad igualitaria no debe incluir una distribución tan desigual de la carga de trabajo.

- *Debe replantearse la forma como se piensa el pleno empleo.* Para la mayoría de economistas significa que la sociedad siempre debe tener los recursos plenamente empleados y producir en su frontera de posibilidades. Aunque el mismo Keynes (1931) llegó a pensar que el cambio técnico iba a posibilitar jornadas laborales reducidas esta visión, que suponía una autocontención del consumo una vez alcanzado un determinado nivel de bienestar material, ha sido completamente ignorada por la mayor parte de economistas. En buena medida porque producir cada vez más es la forma como la mayor parte de empresas diseñan su actividad y permite, por otra parte, desplazar el conflicto distributivo. Ni parece posible expandir continuamente la frontera productiva a la luz de consideraciones ecológicas (recursos limitados, efectos perversos de la actividad productiva) ni parece socialmente deseable que la gente dedique millones de horas a actividades que no tienen una clara utilidad social o responden sólo a las necesidades de mantenimiento de un determinado orden social. El pleno empleo debería por tanto definirse como un estado en el que todo mundo aporta su cuota de contribución laboral y obtiene a cambio la cobertura de las necesidades que dependen de provisión colectiva. En definitiva un modelo alternativo de pleno empleo debe considerar cuatro cuestiones interrelacionadas: el nivel y tipo de producción (y consumo) deseable, la tecnología a emplear, el papel que se da a la esfera de provisión colectiva y de provisión individual de las necesidades y la longitud y características de la jornada laboral. No se trata de una tarea fácil, requiere elaborar nuevos mecanismos de evaluación de la actividad económica y cambios en la organización social, pero es necesario sacar el debate de los estrechos límites de seguir promoviendo el crecimiento como única fórmula para resolver el problema del paro y la pobreza¹⁹. También debe cuestionarse la noción actual de pleno empleo por razones de género puesto que al considerar por igual empleos a tiempo completo y a tiempo parcial en la práctica las políticas de empleo actuales acaban dando por buena la división sexual del trabajo dominante.
- *Discutir la cuestión laboral en relación con las necesidades humanas.* La economía neoclásica elude el debate sobre las necesidades porque elude cualquier debate que cuestione el mercado y el capitalismo. Pero la cuestión ecológica, la necesidad de ajustar la actividad humana a un mundo con limitaciones, fuerza necesariamente a reabrir esta cuestión. También por razones de justicia en un mundo donde el hambre coexiste con el lujo y el derroche. Debatir sobre necesidades puede servir para dos cuestiones clave. Una es la de orientar las políticas hacia la producción de bienes y servicios básicos y eliminar aquellos que son indeseables o insostenibles. La otra, la que afecta al trabajo tiene que ver a su vez con la valoración social de los distintos tipos de trabajo, de su importancia y relevancia social, a fuerza de ser esquemático podríamos

¹⁹ Jackson ha realizado un primer intento de elaborar un modelo macroeconómico para tratar una de estas cuestiones. Posiblemente no es una propuesta convincente, pero al menos indica uno de los campos en los que debería trabajarse.

decir que muchas de las tareas sociales peor consideradas juegan un papel más crucial en nuestro bienestar y capacidad de supervivencia que muchas de las tareas que están en la cumbre de la consideración social. Algunas de estas últimas simplemente forman parte de la estructura de poder del capitalismo (actividades financieras, publicidad y marketing,...) o son simplemente dañinas. El objetivo de esta línea de debate es alterar la valoración social de los distintos empleos.

- *Plantear el trabajo desde una visión global que contemple todas las actividades básicas sean mercantiles o no.* El objetivo es no sólo promover un reparto equitativo de la carga global sino, al mismo tiempo organizar el conjunto de la vida social de forma que sean compatibles las actividades en los diferentes espacios. Y también analizar cuales son los espacios más adecuados para cada actividad. Sin duda nunca se podrán evitar fricciones entre las lógicas de los diferentes espacios pero, dada la situación actual, el campo de mejora es inmenso.
- *Replantear las normas de distribución de la renta.* No sólo revisando la cuestión de la productividad, también introduciendo en el debate otras consideraciones. Curiosamente un liberal como Adam Smith (1776) abre una vía de la cuestión mucho más interesante, según la cual al final los salarios deberían tender a igualar las ventajas y desventajas netas de los empleos. En el capítulo X de la "Riqueza de las Naciones" ("Salarios y Beneficios en Diferentes usos del trabajo y el capital") plantea lo siguiente: "En una misma vecindad el conjunto de ventajas y desventajas de los diferentes usos del trabajo y el capital deben ser completamente idénticas o tender a ello". Considera que las diferencias salariales deben tomar en consideración la dureza y honorabilidad del mismo, la formación necesaria, la estabilidad del empleo, la confianza para realizarlo y las probabilidades de éxito en el desempeño. Lo interesante de este planteamiento, más allá de los aspectos que él considera, es que permite indicar que hay bastantes más cuestiones que la cualificación que inciden en la vida laboral y que un sistema justo debe pagar más por actividades más indeseables (el mismo Smith justifica que un herrero debe cobrar más que un tejedor porque el trabajo es más sucio). Es obvio que esto no sucede en la actualidad, que en general las ventajas y desventajas en el mercado laboral se acumulan (por ejemplo Prieto, Caprile, Potrony 2009). La mayor parte de actividades menos retribuidas son además peores en otros muchos aspectos: discapacidad, esfuerzo, horarios, estacionalidad, etc. Un planteamiento a la Smith ayudaría a consolidar un debate social sobre la justicia distributiva del actual sistema social. El argumento de los incentivos, que deben ser altos para atraer a la gente a las faenas "muy cualificadas" suele ser falaz, puesto que por una parte suelen ser profesiones en las que hay colas de entrada numerosas (Ormerod 1995). Colas que permiten organizar muchas actividades profesionales con formas específicas de precariedad laboral que favorecen la concentración de rentas en la cúspide. De otra parte porque la gente huye siempre que puede de estas actividades indeseables que sólo consiguen cubrirse con el recurso al ejército de reserva internacional (y la ayuda insoslayable de las políticas de extranjería o de las dictaduras laborales).
- *Elaborar propuestas de reestructuración productiva en la línea de la sostenibilidad.* Esto entraña importantes cambios que afectan al empleo de forma muy desigual, Unas actividades verán reducida o eliminada su actividad y otras posiblemente aumentada. Se trata además de un cambio con profundos efectos territoriales. Por esto es necesario que se desarrollen políticas para detectar el sentido del cambio y anticiparlo. De la forma que ya se ha hecho en algunas propuestas de planes energéticos y de transporte. Hay dos cuestiones clave a tomar en consideración: a) la primera es un buen diseño de las políticas formativas y de orientación, de acompañamiento de la transición, y b) una política de rentas adecuada que permita sostener a las personas cuya situación vital queda alterada por el cambio.

- *Plantear de forma global el reparto del trabajo (mercantil y doméstico).* Autores como Gorz (1981), o más recientemente Jackson (2011), han planteado la reducción de la jornada laboral mercantil para dejar más tiempo a la autoproducción y a la vida social. Su propuesta es sugerente pero merece elaborarla teniendo en cuenta cuestiones que pasan por alto en una visión abstracta. De una parte las necesidades se satisfacen con trabajos que se realizan en ámbitos sociales diferentes (doméstico, social, mercantil capitalista, cooperativo, sector público) que generan condiciones sociales diversas. Discutir de la jornada es también discutir de cuales son los ámbitos que garantizan una mejor cobertura de las necesidades y de las condiciones de trabajo. En segundo lugar está la evidencia de la creciente fragmentación de la jornada laboral lo que obliga a pensar también en vías de recomponer una carga laboral semejante para todo el mundo. Y en tercer lugar está la cuestión de las actividades "profesionales" en las que a menudo los sujetos confunden empleo y vida social. Es necesario pensar en una configuración de las actividades en las que quedé claro cuál es la exigencia social y cuál es el espacio de libertad del individuo para seguir realizando la actividad fuera de su jornada obligatoria. En buena medida es devolver parte de esta actividad al viejo espacio del no trabajo.
- *Alterar la división social del trabajo para garantizar a todo el mundo reconocimiento, capacidad de acción, de participación.* Estamos lejos del viejo ideal de Marx de un mundo donde cada cual pueda participar en muchas actividades. Los niveles de especialización productiva (incluso en los empleos considerados superiores como los científicos) son difíciles de revertir y las desigualdades culturales tan elevadas que no puede pensarse en una supresión automática. Pero hay mucho camino por recorrer en muchos terrenos. Prioritariamente en el de la organización del trabajo donde, más allá de la cuestión del reconocimiento²⁰, hay posibilidades de alterar las formas de organización que posibiliten un modelo más cooperativo, que doten de más autonomía a la gente, que favorezca la interacción y la participación en la toma de decisiones. Un campo que, como otros, exige el desarrollo de formas de organización social alternativas a la empresa capitalista.
- *Discutir el sistema de provisión de renta fuera del empleo.* Es un tema recurrente en los últimos años, generado por el debate sobre la renta básica y las propuestas de recorte del estado de bienestar. Una sociedad en reestructuración debe garantizar la subsistencia a todo el mundo y por tanto debe contar con coberturas sociales adecuadas. Entrar aquí en el debate sobre la renta excede el objetivo de este papel, más centrado en reflexionar sobre el trabajo y el empleo.

La cuestión laboral es crucial, pero no puede plantearse al margen del cambio global. Sin alterar las instituciones económicas actuales es poco previsible que pueda pensarse en una evolución hacia una sociedad más sostenible e igualitaria²¹. El capitalismo sólo puede mantenerse con desigualdades enormes, de clase, nacionales, y depredación constante. Cuando cesa el crecimiento el empleo cae, y el crecimiento solo se garantiza con un uso mayor de recursos. Por esto cualquier planteamiento alternativo no puede eludir las cuestiones mayores del cambio social. Ni olvidar que cualquier cambio profundo exige un trabajo a una escala planetaria. Cuando menos introduciendo controles al funcionamiento de la actual economía globalizada que palien el efecto "ejército de reserva" y permitan introducir reformas en las líneas indicadas. Unos límites y controles que pueden modelarse por vías muy diversas con el objetivo de establecer sueldos de derechos sociales y ambientales en todos los países.

²⁰ Una cuestión básica es la que plantea Sennett (2003) en el sentido de que la división del trabajo requiere establecer un espacio de respeto entre desiguales. Aunque su planteamiento puede sonar a menudo un tanto elitista (es respeto hacia los inferiores) lo que es cierto es que gran parte del actual discurso neoliberal se construye sobre el desprecio absoluto del trabajo de la gente corriente. Es imposible construir un modelo alternativo sin reconocer la aportación real de la mayoría de las personas al bienestar común.

²¹ Autores como Schweickart (1997) han mostrado que una economía de base cooperativa y capital de propiedad pública (alquilado a las cooperativas) puede ser un modelo viable de economía igualitaria y sostenible (Bunge también ha insistido en ello). Obvia sin embargo el hecho crucial que alcanzarla requiere, como el mismo autor reconoce, la expropiación (vía cambio institucional) de la propiedad capitalista, o sea algún tipo de revolución previa.

RECAPITULACIÓN Y COMENTARIO FINAL

A lo largo del presente trabajo he tratado de debatir dos cuestiones que considero esenciales a la hora de pensar algún tipo de transición hacia una sociedad alternativa. La primera es la de resituar el tema del trabajo fundamentalmente como una necesidad insoslayable de la vida humana pero configurada de una forma particular en las sociedades modernas. Restablecer este aspecto de necesidad lo considero crucial a la hora de promover una sociedad donde todas las personas puedan alcanzar niveles de participación, reconocimiento y dignidad adecuados. Insistir en que la actividad laboral es el "debe" de nuestra vida social no supone ni un esencialismo ni una propuesta productivista. Al contrario supone reconocer que nuestra posibilidad de vida social depende de procesos insoslayables y considerar que sin un adecuado reparto de esta carga entre toda la especie, una parte de la misma queda condenada a trabajar para que otra parte realice actividades "superiores". Por esto la segunda parte del trabajo está orientada a discutir los mecanismos de creación y legitimación de la desigualdad laboral. No sólo por el convencimiento de que una sociedad igualitaria, cooperativa y participativa es un objetivo en sí mismo deseable. También porque el reconocimiento de las restricciones ambientales y la necesidad de transitar hacia un modelo de economía autocontenida sitúan el igualitarismo como una necesidad. Buscar las vías, siempre complejas, contradictorias, parciales, que permitan avanzar en esta dirección es tarea de debate intelectual, implicación política y experimentación social.

BIBLIOGRAFÍA

- Akerlof, George y Yellen, Janet (ed.) (1986): *Efficiency wage models of the labor market*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ashton, David and Green, Frances (1996): *Education, training and the Global Economy*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Banyuls, Josep y Lorente, Raul (2010): "La industria automovilística en España: Globalización y Relaciones Laborales", *Revista Economía Crítica* 9, pp 31-52.
- Baran, Paul A. and Sweezy, Paul M, (1966): *Monopoly Capital: An Essay on American Economy and Social Order*. Monthly Review Press, New York.
- Baudelot, Christian y Establet, Roger (1976): *La escuela capitalista en Francia*. Siglo XXI, Madrid.
- Becker, Gary (1983): *El capital humano*. Alianza Ed., Madrid.
- Bellamy Foster, John y McChesney, Robert W. (2012): *The Endless Crisis. How Monopoly-Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China*. Monthly Review Press, New York.
- Berger, John (1992): "Epílogo histórico", en: *Puerca tierra* Alfaguara, Madrid pp 254-279.
- Bordería, Cristina, Carrasco, Cristina y Alemany, Carme (ed.), (1994): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. FUHEM-Icaria, Barcelona.
- Bosch, Gerhard y Philips, Peter (2003): *Building Chaos. An international comparison of deregulation in the construction industry*. Routledge, Oxford and New York.
- Bosch, Gerhard y Recio, Albert (2008): "The construction sector: what model of regulation is moving towards?", *Dynamo project* (unpublished)
- Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (1979): *La instrucción escolar en la América capitalista*. Siglo XXI, Madrid.
- Carrasco, Cristina, Borderías, Cristina y Torms, Teresa (eds.), (2011): *El trabajo de cuidados: Historia, teoría y política* FUHEM-Los Libros de la Catarata, Madrid.

Crosby, Alfred W, (1998): *Imperialismo Ecológico. La expansión biológica de Europa 900-1900*. Crítica, Barcelona.

Doyal, Len y Gough, Ian (1994): *Teoría de las necesidades humanas*. Fuhem-Icaria, Barcelona.

Erickson, Christopher.L y Mitchell, Daniel J.B. (2007): "El monopsonismo, metáfora del nuevo mercado de trabajo postsindical" *Revista Internacional de Trabajo*, vol 126 nº 3-4 pag. 185-212.

Galbraith, John Keneth (2004): *La economía del fraude inocente*. Crítica. Barcelona.

Garicano, Luis (2014): *El dilema de España. Ser más productivos para vivir mejor*. Península, Barcelona

Gordon, David M. (1996): *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial Downsizing*. Free Press, New York.

Gorz, André (1981): *Adiós al proletariado*. El Viejo Topo, Barcelona.

Gough, Ian (1972): "Marx theory of productive and unproductive labour", *New Left Review*, november-december.

Jackson, Tim (2011): *Prosperidad sin crecimiento*. Icaria-Intermon Oxfam, Barcelona.

Kalecki, Michal (1943): "Political aspects of full employment", *Political Quarterly*, 14, pp. 323-331 (traducción en *Revista Economía Crítica* nº 11, 2011).

Keynes, John M. (1931): "Economic possibilities for our grandchildren" en *Essays on Persuasion* Macmillan, London (traducción en *Papeles de Economía Español* nº 8, 1981).

Lafargue, Paul (1977): *El derecho a la pereza*. Fundamentos, Madrid.

Marsden, D. (2009): "The growth of "entry tournaments" and the decline in institutionalised occupational labour markets in Britain". *CEP Discussion Papers nº 989*. Centre for Economic Policy. London School of Economics and Political Science.

Marx, Karl (1959 [1868]): *El capital. Vol. I*. FCE, México, D.F.

Miles, Robert (1986): "Labor migration, racism and capital accumulation in Western Europe since 1945: an overview", *Capital and Class*, spring, pp 49-95.

Naredo, Jose M. (1987): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI, Madrid.

O.I.T. (2012): *Informe mundial sobre salarios 2012/13*. Genève.

Ormerod, Paul (1995): *Por una nueva economía: las falacias de las ciencias económicas*. Anagrama, Barcelona.

Prieto, Carlos, Caprile, Maria y Potrony, Jordi (2009): *La calidad del empleo en España*. Ministerio de Trabajo e Inmigración, Madrid.

Recio, Albert (2001): "Empresa red y relaciones laborales", en: A.Dubois, J.L. Millán y J. Roca (ed.): *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental* Icaria, Barcelona.

Rifkin, Jeremy S. (1995): *The end of work. The decline of the Global Labor Force and the Dawn of Post Market Era*. Putnam Publishing Group, New York.

Robinson, Joan (1967): "Productividad marginal" en Robinson (1976), pp. 174-185.

Robinson, Joan (1976): *Relevancia de la teoría económica*. Martinez Roca, Barcelona.

Roemer, John (1982): *A general theory of explotation and class* Harvard University Press, Cambridge Mass.

Rubery, Jill (ed.) (1988): *Women and recession*. Routledge and Keegan Paul, Oxford.

Sampedro, José Luis (1967): *Las fuerzas económicas de nuestro tiempo* Guadarrama, Madrid.

Sassen, Saskia (1993): *La movilidad del trabajo y el capital*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

Schweickart, David (1997): *Más allá del capitalismo*. Sal Terrae, Santander.

Sennett, Richard (2003): *Respect in a world of inequality*. Penguin, London.

Smith, Adam (1958, [1776]): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. FCE, Mexico, D.F.

Sraffa, Piero (1966) *Producción de mercancías por medio de mercancías* Oikos Tau, Vilassar de Mar (original de 1960).

Stiglitz, Joseph (2012): *The price of inequality. How Today Divided Society Endangers Our Future*. W.W, Norton & Co., New York.

Wallerstein, Immanuel (1979): *El moderno sistema mundial*. Siglo XXI, Madrid.

Wisman, John D. (2013): "Wage stagnation, rising inequality and the financial crisis of 2008", *Cambridge Journal of Economics* 37, july, pp. 921-945.

OBSTÁCULOS PARA LA TRANSICIÓN SOCIO-ECOLÓGICA: EL CASO DE CUBA EN EL "PERÍODO ESPECIAL"¹

Emilio Santiago Muíño²

Universidad Autónoma de Madrid.

Fecha de recepción: 1 de marzo de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: 12 de mayo de 2014

RESUMEN

Durante la década de los noventa, el llamado Período especial cubano se convirtió en un proceso de transición social referencial para los movimientos ecologistas de todo el mundo, especialmente en el ámbito agroalimentario, en el que el país experimentó una profunda revolución agroecológica. El artículo revisa esta lectura sobre la viabilidad social cubana, haciendo énfasis en los obstáculos que la bibliografía científica internacional ha tendido a obviar. Posteriormente, a partir de una perspectiva más equilibrada de las luces y las sombras del caso cubano, se ofrecen algunas reflexiones genéricas para pensar las dificultades de la transición socio-ecológica.

Palabras clave: *Cuba, Periodo especial, transición societaria, sostenibilidad, cambio cultural.*

ABSTRACT

During the 90s, Cuban Special Period developed into a social transition process of reference for the environmental movements all around the world, especially in the agri-food field in which the country experienced a deep agroecological revolution. This article reviews this understanding of Cuban social viability, stressing the obstacles the international scientific bibliography has tended to ignore. Later on, from a more balanced perspective of the good and bad points in Cuban case, some generic reflections are made in order to think about the difficulties of socio-ecological transition.

Key words: *Cuba, Special Period, social transition, sustainability, cultural change.*

¹ Este artículo es un breve resumen que adelanta algunos avances de la investigación que conforman mi tesis doctoral, todavía en proceso. Esta tesis, realizada desde la antropología aunque con una profunda vocación transdisciplinar combina la revisión bibliográfica del caso cubano con un ejercicio de trabajo de campo etnográfico en la isla, que acumula a principios de 2014 algo más de cinco meses de estancia en Cuba.

² emilio.santiago.muino@gmail.com. Colaborador del Grupo de Investigación Transdisciplinar sobre Transiciones Socioecológicas/ Transdisciplinary Research Group on Socioecological Transitions (GinTRANS2).

INTRODUCCIÓN: CUBA, UN OBSERVATORIO PARA EL DECLIVE ENERGÉTICO DEL SIGLO XXI

En 1991 la desintegración del campo socialista, en el que estaba inserta la economía cubana, junto con el endurecimiento del bloqueo estadounidense³ y el efecto acumulado de una serie de distorsiones socio-económicas endógenas, arrojó a Cuba a una crisis estructural de carácter multidimensional y efectos dramáticos. Analizando los datos, puede considerarse una de las crisis más graves sufridas por una nación industrial, no implicada en un conflicto bélico directo, en toda la historia reciente. El PIB se contrajo, en dos años, un 36%; se perdió un 85% del comercio exterior; la producción agrícola se redujo a menos de la mitad de los niveles de los años noventa del siglo XX; la subalimentación, que había sido un fenómeno erradicado, reapareció en más del 20% de la población (Sinclair y Thompson 2001). Esta crisis tuvo muchas expresiones, pero incidió de modo muy severo en el plano energético: si en 1989 el metabolismo social cubano consumía 13 millones de toneladas de petróleo, en 1993 apenas llegaba a 6,6 millones de toneladas⁴. Actualmente, a pesar de la recuperación económica y la ayuda venezolana, el consumo de petróleo no se ha recuperado. Durante la década del 2000 se mantuvo estable en unos 8 millones de toneladas, y partir del 2010 el incremento de importación de derivados del petróleo ha permitido alcanzar los 11 millones de toneladas (ONE 2012). Este dato sigue siendo un 16 % más bajo que en la época soviética. Por ello puede considerarse a Cuba una nación que ya ha transitado por un pico del petróleo, aun de forma parcial, y que puede servir de laboratorio donde estudiar los efectos del declive energético que enfrentarán nuestras sociedades en el siglo XXI.

En esas difíciles circunstancias y contra todo pronóstico, el proyecto revolucionario resistió. Y no sólo resistió, sino que lo hizo ensayando una transición social innovadora. Desde mediados de los noventa, misiones científicas internacionales comenzaron a informar de un proceso adaptativo inesperado, que resultaba especialmente interesante en el ámbito agroalimentario: una suerte de conversión agroecológica a gran escala, que lograba producir alimentos con muy bajos insumos energéticos, y que además contaba con el apoyo decidido del Estado cubano (Rosset y Benjamin 1994). Rosset denominó "*el reverdecimiento de la Revolución*" a este conjunto de procesos que parecían un experimento histórico de vanguardia, un ejemplo pionero de cómo una sociedad industrial podía adaptarse a una escasez extrema de combustibles fósiles sin sufrir una catástrofe alimentaria. El milagro cubano pronto ganó reputación de gran respuesta agrícola alternativa y ejemplo de transición hacia una sociedad post-petróleo (Wright 2005). Hoy movimientos sociales ecologistas de todo el mundo, especialmente aquellos que trabajan en la línea de apostar por el decrecimiento económico, miran a Cuba como una fuente de inspiración (Pfeiffer 2003, Véspera de Nada 2013).

Frente a esta idea es importante aclarar desde el principio que Cuba no es, ni nunca ha sido, una sociedad en transición a una matriz energética post-combustibles fósiles. Cuba es una sociedad que ha sufrido una adaptación coyuntural, muy compleja, a un escenario que tiene algunas semejanzas con nuestro futuro energético a medio plazo. En esta adaptación algunas experiencias son muy estimulantes; pero otras lo son menos. Y es que para afrontar el declive energético del siglo XXI, Cuba casi resulta más interesante por sus fracasos que por sus logros.

En las siguientes páginas se intentará aportar algo nuevo a la mucha documentación ya existente sobre el caso del pico del petróleo cubano, procurando prestar más atención a las sombras que a las luces de la experiencia cubana. Tras casi 25 años, unas y otras se ven con mayor nitidez. Y si se va a poner un mayor énfasis en los problemas es porque estos, fuera del país, tienden a ser minimizados. Los logros

³ Aunque el colapso soviético y el agotamiento del modelo económico implantado a mediados de los 70 a partir de la institucionalización del proceso revolucionario tuvieron un peso fundamental en la debacle de la economía cubana, ésta no puede calibrarse en toda su magnitud si no se encuadra en una serie de medidas políticas tomadas desde Washington para ahogar a la isla y forzar un cambio de régimen, especialmente las leyes Torricelli (1992) y Helms-Burton (1996).

⁴ De los cuales 1,1 era producción nacional de baja calidad por su alto contenido en azufre y el resto importado (1,6 millones petróleo crudo y 3,9 millones de derivados) (ONE 2012).

cubanos en materia de agroecología son sin duda excepcionales. Pero si no cuajamos esos logros en un contexto que explique también sus muchas dificultades y obstáculos, seremos incapaces de avanzar hacia logros análogos en otras latitudes geográficas y en otras latitudes políticas.

EL REVERDECIMIENTO DE LA REVOLUCIÓN: ¿TRANSICIÓN SOCIO-ECOLÓGICA, LOGRO SOCIALISTA O AJUSTE ESTRUCTURAL?

La historia de lo que Peter Rosset denominó "*el reverdecimiento de la Revolución*" está muy bien contada. Él y otros muchos investigadores han explicado al mundo cómo Cuba logró adaptarse a la escasez de petróleo e insumos agrícolas tras el colapso soviético (Rosset y Benjamin 1994, Pfeiffer 2003, Murphy y Morgan 2013). El llamado Periodo especial supuso para Cuba, entre otras reformas, una revolución agroecológica cuyas claves fueron la sustitución de los insumos químicos por biotecnologías (biofertilizantes, bioplaguicidas, tracción animal, rotación y asociación de cultivos), precios justos para los agricultores, redistribución de la tierra a través de una reforma agraria y énfasis en la producción local, que derivó en una explosión de la agricultura urbana (Rosset y Bourque 2001). Podríamos añadir a esta lista el reencuentro entre saberes campesinos y ciencia agrícola gracias al desarrollo de procesos científicos participativos, como el proyecto de Fitomejoramiento participativo del Programa de Innovación Agraria Local (PIAL) o el Movimiento Agroecológico de Campesino a Campesino (MACAC)⁵.

Este conjunto de procesos transformadores de signo agroecológico ha obtenido logros en muchos ámbitos. El más evidente es que Cuba consiguió evitar que la grave crisis alimentaria que sufrió a principios de los noventa derivara en un escenario de mortandad masiva, a diferencia de otra de las naciones que también sufrió lo que John M. Kramer llamó el shock de la energía de 1990-1991, que fue Corea del Norte (Boys 2000). Sin embargo es erróneo hablar de un paradigma agroecológico, tal y como defienden muchos análisis extranjeros. Si algo unifica a estos cambios es su carácter coyuntural, parcial, poco coherente: cambios motivados por la necesidad y enfocados al corto plazo. Caridad Cruz, una importante medioambientalista cubana, lo afirmaba con rotundidad en una entrevista personal: "Nunca fue un cambio de paradigma. La cuestión era sobrevivir".

Para 1999, después de una década crítica, Cuba había sorteado el fantasma de la inanición de masas y había recuperado las pautas de consumo de energía alimentaria recomendadas por los organismos internacionales como la OMS y la FAO (Ferriol 2006). La dieta calórica había ascendido hasta las 2437 calorías, un nivel que aún estaba lejos de las 3100 calorías de la década de los 80, pero que supuso una mejoría notable respecto a los niveles medios durante la crisis, que oscilaron entre las 1600 y las 1900 calorías según diversos autores (Oliveros Blet 1998, Mesa-Lago 1998). Todavía persistían en el año 2000 problemas sanitarios derivados de la restricción alimentaria, como que entre el 14% y el 24% de las embarazadas tenían un peso más bajo del normal y un 40% deficiencias de hierro y anemia (Sinclair y Thompson, 2001), pero en general el restablecimiento de los estándares de salud previos al golpe de los 90 se consolidaba. ¿Cómo sobrevivió Cuba? La respuesta no resulta sencilla, pero es importante reconocer que Cuba no sobrevivió sólo mediante la transformación ecológica del proyecto revolucionario. De hecho esta transformación no se dio como política de Estado coherente ni como proyecto intencional, sino más bien por la confluencia de un mosaico de procesos emergentes desordenados.

⁵ Resulta imposible profundizar en ello por falta de espacio, pero el lector que desconozca el caso cubano tiene que tener en cuenta no sólo la historia de su reconversión agroecológica, sino cómo esta reconversión responde a un modelo agrario implantado en los años 80 que podía ser descrito con base en los siguientes rasgos: primacía absoluta del sector estatal, que contralaba casi el 80% de las tierras; 70% del suelo del país destinado a ganadería y caña de azúcar; alta tecnificación del proceso agrícola con respecto a los parámetros de la Revolución Verde.

Hay quienes sostienen que el carácter socialista de Cuba fue fundamental para asegurar su viabilidad: a supuesta primacía de la política sobre la economía⁶, los mecanismos de planificación, la cobertura social universal, la organización y disciplinamiento posible gracias a un Estado fuerte y una voluntad política puesta en la equidad habrían sido los factores que explicarían que Cuba no se desmoronase ante el shock petrolífero (González Pozo 1995). Por el contrario, los discursos liberales afirman que la fractura metabólica cubana se reparó en la medida en que el gobierno fue abriendo, a regañadientes, espacios a la lógica del mercado insertando a la isla en la economía capitalista global, lo que habría ido racionalizando, a pesar de las trabas ideológicas y políticas, un entramado económico distorsionado por la planificación centralizada. Entre estos dos extremos existen posturas intermedias en las dos orillas del estrecho de Florida: del mismo modo que Carmelo Mesa-Lago (2005) reconoce la importancia de las políticas públicas socialistas en la viabilidad social de los años noventa, autores cubanos insisten en que la apertura al mercado fue clave para dar continuidad al modelo socialista (Everleny 2010, Valdés Paz 2009).

Cada una de las partes implicadas en esta polémica guarda un fragmento de verdad. Una aproximación no superficial al Periodo especial cubano debe reconocer que la viabilidad social de la Revolución combinó estrategias diversas con orientaciones divergentes y lógicas contradictorias. Es evidente que la inserción de la isla en la economía capitalista global y la reconstrucción de su sector externo tuvieron un papel importantísimo. Primero a través del turismo y el níquel, y después mediante la alianza regional del ALBA-TCP. Esta fue la fuente de divisas que ha permitido a Cuba comprar la comida que ha tenido que seguir importando. Como también tuvo un peso decisivo el reconocimiento de espacios al mercado dentro de la economía doméstica. En el terreno alimentario, la liberalización del mercado agropecuario en 1994 fue una reforma fundamental. Las nuevas expectativas de ganancia para los productores de alimentos, especialmente para los campesinos con un menor nivel de compromiso de venta con el Estado, contribuyeron primero a una bajada radical de los precios de los alimentos en el mercado negro y, posteriormente, a un significativo aumento de la producción de comida (Pérez Rojas 2001). Esta se había mantenido tradicionalmente deprimida, entre otras causas, por la política gubernamental de comprar a los agricultores los alimentos a precios bajos para poder subsidiar el sistema de racionamiento alimentario ("la libreta"). Pero siendo esta apertura al mercado una de las claves de la adaptación cubana, tampoco se puede rebajar la importancia de las políticas públicas cubanas y su espíritu social a la hora de amortiguar el golpe y evitar escenarios catastróficos. El mismo sistema de racionamiento que lastraba, y todavía lastra, la productividad agropecuaria fue fundamental para evitar el acaparamiento privado de comida y por tanto la hambruna.

IMPACTOS SOCIO-CULTURALES DEL *PEAK-OIL*

Cuando uno se acerca a los cubanos de a pie para compartir su experiencia personal del Periodo especial, lo primero que estremece es el alto nivel de sufrimiento social que se vivió durante aquellos años. Es importantísimo, para pensar la transición socio-ecológica, no desmerecer el enorme esfuerzo que supuso el *shock* energético en Cuba. Con una vida cotidiana totalmente alterada por la escasez de energía, hasta el gesto más trivial se convirtió en una odisea. El Estado cubano garantizó, con mucho esfuerzo, unos mínimos alimentarios, que la gente intentó complementar produciendo alimentos por cuenta propia. Pero aun así no se logró evitar un desplome calórico de grandes proporciones (por no hablar de otros aspectos más cualitativos de la nutrición), que se tradujo en todo tipo de problemas de salud, un aumento de la tensión psicológica, de los conflictos sociales y un desencanto que tomó la forma de ritos de paso biográficos que marcaron un antes y un después. Y es que para muchos cubanos y cubanas, con la irrupción de la penuria

⁶ Como afirma Robert Kurz (1994), el postulado de la primacía de la esfera política sobre la esfera económica, e incluso la misma distinción de estas esferas como campos separados, debe ser cuestionado a medida que se profundiza en la comprensión teórica de cómo la dinámica tautológica de valorización del capital configura el proceso de constitución social de la modernidad, incluida la fisiónomía que adoptan las sociedades políticas contemporáneas.

se quebraba algo más importante que el bienestar cotidiano: la ilusión y la fe en el mito político al que habían entregado su juventud. En este escenario de descomposición de referentes ideológicos y culturales, Cuba conoció un auge espectacular de las conductas religiosas y espirituales (Perera Pintado 2006)⁷.

Curiosamente, en una sociedad paralizada, el estrés cotidiano se volvió insoportable. En parte, por el colapso del transporte. El transporte es recordado por casi todos los cubanos como el punto más crítico de su experiencia del pico del petróleo: cubrir el trayecto del trabajo a casa suponía esperar durante horas, sin poder atenerse a ningún horario ni regularidad, a vehículos extremadamente hacinados; o pedalear durante largos kilómetros en pesadas bicicletas importadas de China, cuya calidad no era precisamente elevada. Paralelamente buena parte de la supervivencia diaria se volcó en el mercado negro. Así, al tiempo destinado al trabajo y el transporte se le sumó el tiempo que los cubanos tenían que dedicar a "*luchar, inventar o resolver*", términos que nacieron como eufemismos para disfrazar una economía sumergida fundamental para garantizar los ingresos extrasalariales que necesitaban, y siguen necesitando, las familias cubanas de cara a cumplir muchas de sus necesidades básicas.

Una de las dimensiones menos comprendidas del pico del petróleo cubano es cómo éste afectó al sistema salarial. El *shock* económico y energético invirtió radicalmente la pirámide social del país, arruinando la estructura de incentivos sociales y modificando la esencia del proyecto político cubano. En un periodo muy corto de tiempo cientos de miles de profesionales, que en los años ochenta tenían un alto nivel de vida, vieron sus salarios brutalmente deprimidos por un proceso inflacionario salvaje, que alcanzó cifras de un 150% en 1991 y un 200% en 1993. "*El salario de 189 pesos cubanos CUP de 1989 equivale en términos reales a 46 pesos para la misma estructura de gasto y mercados que en ese año 2007*" (Sánchez-Egozcue y Triana 2010:113). Al mismo tiempo la reinserción de Cuba en el mercado mundial hizo surgir una nueva economía que giraba alrededor de las divisas de los turistas. Esta reinserción económica resultó necesaria, una apuesta a vida o muerte para un país que necesita urgentemente financiación para comprar combustible y comida: pero las consecuencias han sido graves. Una de las más significativas es que el turismo se convirtió en un foco de atracción de mano de obra cualificada. Pero más desestabilizador todavía ha sido la introducción *estructural* de la desigualdad en un sistema que buscó, casi como ningún otro en el mundo, la equidad social⁸. Hoy se abre un abismo entre el cubano que tiene acceso a divisas -por las propinas del turismo o por remesas familiares- y el cubano que no lo tiene. Y aunque esta diferencia sigue siendo más pequeña que en la mayoría de los países de América Latina, lo que explica en parte la legitimidad que todavía mantiene el proyecto revolucionario, se trata sin duda de una bomba de relojería para un régimen que educó a su población en la igualdad socialista. Por ello, los cubanos de hoy viven en una especie de esquizofrenia cultural, atrapados entre dos mundos: el de un discurso ideológico socialista e igualitario y unas prácticas cotidianas que reproducen y ahondan la creciente fractura entre clases sociales.

Por último, hay otro impacto socio-cultural del pico del petróleo cubano que es preciso remarcar. Megan Quinn defiende, en un documental muy famoso dentro de los círculos ecologistas⁹, que Cuba sobrevivió gracias al poder de la comunidad. La afirmación es veraz pero hay que realizar un matiz fundamental: la comunidad también se transformó en Cuba a consecuencia del pico del petróleo. Hasta 1989 el proyecto revolucionario había logrado generalizar un paradigma de *solidaridad universal* que regía la vida de las comunidades cubanas. El apoyo mutuo entre cubanos era habitual independientemente del

⁷ Es importante introducir un matiz: la explosión de religiosidad de los noventa no fue un fenómeno surgido de la nada, sino que bebió de una religiosidad oculta bajo el ateísmo oficial implantado por el gobierno revolucionario y que durante 30 años se había replegado en el ámbito de lo privado.

⁸ Hasta 1989 el coeficiente de Gini cubano era de 0,25 (Casanova Montero 2006:68) y la relación entre los salarios más altos y más bajos de 4,5 a 1. Estos datos son propios de una de las sociedades más igualitarias del planeta. A partir de 1999 el índice de Gini cubano aumentó según todos los estudios, aunque en proporciones variables. Mesa Lago (2005) habla de un ascenso hasta el 0,407, mientras Cassanovas Montero (2006) fija la cifra en 0,38.

⁹ The power of Community: how Cuba surviving the peak oil (2006). La página web del documental es la siguiente: <http://www.powerofcommunity.org/cm/index.php>

grado de cercanía personal. La gente se sentía mancomunada por su pertenencia a una categoría que la Revolución engrandeció hasta construir una imagen de sujeto trascendental, llamado a hacer historia: el pueblo cubano, pueblo pionero que emprendía el camino del socialismo en América. Esto dio lugar a un modelo de convivencia caracterizado por un alto sentido de la civilidad y la responsabilidad colectiva.

El pico del petróleo arruinó este modelo de convivencia. La miseria material cotidiana y la desigualdad creciente transformaron a los cubanos, generalizando una espiral de hurtos y una psicosis en torno a la seguridad en una sociedad acostumbrada a un alto nivel de respeto por los derechos del otro. En este contexto, *la solidaridad mutó de universal a particular*. La gente se replegó sobre los intereses propios, los de su comunidad más cercana (familia, amigos y vecinos directos), cerrando filas contra la hostilidad de una vida cotidiana en derrumbe. La ruina del modelo de convivencia revolucionaria tuvo un efecto devastador en el paisaje de las ciudades cubanas: las casas se enrejaron, obsesionados sus habitantes por proteger la propiedad familiar de un espacio público que se había vuelto amenazante. Como dice Ramón García (2012), ensayista libertario cubano:

"Lo humano en Santa Fe, en 1976, era recibir un litro de leche que en la madrugada el carrero había dejado en la puerta de casa sin que nadie se atreviera a tomarlo antes de dicha familia. Ahora la expresión de lo humano son las viviendas enrejadas."

CUBA, UN SATÉLITE EN BUSCA DE UN PLANETA

La autosuficiencia alimentaria cubana es un mito. En materia de comida, Cuba sigue siendo un satélite en busca de un planeta. Las cifras exactas de importación de alimentos están en discusión. Fernando Funes, uno de los científicos agroecológicos más reputados de Cuba, discutió hace unos años con Dennis Avery la proporción de alimentos que Cuba importa anualmente (Funes 2009b, Avery 2009). Avery argumentaba que la revolución orgánica cubana era una gran mentira porque Cuba seguía importando el 84% de los alimentos que consumía. Funes reprochó al canadiense diversos errores, como confundir la comida producida por el sector estatal con la producida por el sector no estatal. Atendiendo a diversas fuentes, Funes (2009a) establece que Cuba debe estar importando alrededor del 50% de los alimentos que consume¹⁰. Esta sigue siendo una cifra muy alta para un país de solo once millones de personas, capacidades ecosistémicas para ser autosuficiente y logros agroecológicos contrastados. Curiosamente, el primer socio comercial de Cuba en materia alimentaria es hoy Estados Unidos. Esta dependencia del enemigo geopolítico ha generado inquietud ante la posibilidad de que se convierta, a largo plazo, en un punto débil para la continuidad del régimen revolucionario (Pérez Pérez 2007).

En términos comparativos, y *en relación a la época soviética*, Cuba sí es ahora más soberana en materia alimentaria. En la gran mayoría de los alimentos vegetales, produce más con menos: más comida de origen nacional gastando menos petróleo y menos fertilizantes importados, aunque la situación ya no es la de los años noventa. Desde el ingreso de Cuba en el ALBA y los acuerdos de cooperación con Venezuela, el sistema agrícola cubano volvió a contar con insumos químicos y combustible para los tractores. Sin embargo, su metabolismo agrario nunca volvió a consumir las ingentes cantidades de energía que usaba en los ochenta, donde Cuba superó a los maestros del Norte en la aplicación del modelo de la Revolución Verde¹¹. En términos generales, Cuba ganó en ecoeficiencia alimentaria, y por tanto en soberanía. Pero

¹⁰ No puede olvidarse que tras la inserción de Cuba en la economía capitalista como gran central azucarera del Sistema Mundo a finales del siglo XVIII el metabolismo social cubano ha sido crónicamente dependiente de la importación alimentaria y nunca ha dejado de importar, como mínimo, el 40% de sus necesidades alimentarias.

¹¹ El espectacular desarrollo industrial del campo cubano en la era soviética sólo es posible apreciarlo comparativamente. La densidad de tractores, uno por cada 50 hectáreas, era similar a la de Europa o los EEUU. El uso de fertilizantes (92 kg de nitrógeno por hectárea) se situaba en rangos europeos y casi doblaba a los empleados en la agricultura norteamericana. Y la irrigación mecánica era dos veces mayor que la irrigación estadounidense y cubría una cuarta parte del suelo agrícola cubano (Wright 2005).

todavía no es capaz de alimentar al conjunto de su relativamente pequeña población, lo que supone una de las mayores sombras del "reverdecimiento de la Revolución".

Hay otro aspecto de la dependencia cubana que es menos visible pero resulta un factor determinante para evaluar su transición hacia la sostenibilidad: la cooperación internacional. Los proyectos cubanos de transformación agroecológica más interesantes cuentan todos con el paraguas financiero de diversos organismos internacionales. Así por ejemplo el *Movimiento nacional de permacultura* tiene la cobertura de la ONG alemana *Brot für die welt*, y tanto el *Programa de Innovación Agraria Local* como la ACTAF reciben financiación de la *Agencia Suiza para la Cooperación y el desarrollo*. Como me explicaba una científica ambiental cubana, en parte es una estrategia comprensible: el Estado, con un margen de maniobra financiera muy escaso, prioriza la inversión segura, como la compra de alimentos en el mercado internacional, y deja a la cooperación las inversiones más arriesgadas: los proyectos agroecológicos, que no dejan de tener un estatuto de experimento. Sin embargo, un militante ecologista cubano del colectivo independiente *El Guardabosques* tenía otro punto de vista: si uno se fija en donde van a parar las inversiones fuertes del Estado, como por ejemplo a los cultivos transgénicos, que también son una realidad experimental, descubre cuáles son las verdaderas prioridades de la dirigencia política.

Más allá de esta polémica, la vinculación entre transformación sostenible y financiamiento externo es problemática. Max Neef (1986) nos recuerda que cualquier desarrollo alternativo tiene que estar cimentado en un impulso endógeno. En otras palabras, ser un proyecto autogestionado y económicamente autosuficiente. Si no, se tratará de un proyecto frágil, que caerá cuando las coyunturas desvíen los flujos de dinero proveniente de la cooperación internacional.

LA AGRICULTURA URBANA EN LA ENCRUCIJADA

Uno de los ámbitos donde la conversión agroecológica cubana logró un mayor impacto fue en la agricultura urbana. Los informes científicos (Cruz y Sanchez 2001, Funes 2009a) apuntan que Cuba ha logrado satisfacer las necesidades vegetales que recomienda la FAO (300 gramos de vegetales frescos por persona y día) sólo con su agricultura urbana, lo cual supone un éxito indudable. Instituciones tan poco sospechosas de filocastrismo como el Banco Mundial han recomendado a muchas naciones del Tercer Mundo inspirarse en el programa de agricultura urbana cubano (Banco Mundial et al., 2000). Sin embargo, en este tema es común un error de percepción. La agricultura urbana en Cuba es un fenómeno heterogéneo y no toda la agricultura urbana se corresponde con la idea que los ecologistas han ayudado a construir, que es básicamente el cultivo en organopónicos¹². En Cuba se define legalmente como agricultura urbana toda actividad agraria dada en un radio de 10 km desde el centro de la cabecera provincial, 5 km desde las capitales municipales, 2 km alrededor de poblaciones de más de 10.000 habitantes y toda la producción local de los asentamientos menores de mil personas. Para una ciudad como La Habana, tributa como agricultura urbana tanto una pequeña terraza familiar de La Habana Vieja como una finca campesina de 20 hectáreas a las afueras de la ciudad. Hay que entender, por tanto, que en los éxitos productivos de la agricultura urbana en Cuba participan unidades de producción que en nuestra mentalidad consideraríamos casi más cercanas al mundo rural.

Al margen de esta puntualización, importante para diseñar hipotéticas transiciones ecosocialistas en entornos urbanos, la agricultura urbana en Cuba está afectada por varios problemas estructurales. Uno de los más graves es el agua. El riego en las grandes ciudades, como La Habana, depende del aporte

¹² Los organopónicos son un sistema de cultivo urbano ideado en Cuba para plantar en superficies con suelos poco aptos para la agricultura. El sistema se basa en la creación de un suelo fértil artificial, que se genera importando tierra que es contenida por grandes canteros o macetas de un metro de ancho aproximadamente y varias decenas de metros de largo. Estos canteros se organizan en hileras que permiten un óptimo aprovechamiento de los espacios urbanos infrautilizados para la producción alimentaria o de plantas medicinales.

de agua del acueducto, una estructura altamente demandante de energía eléctrica. Si en la evaluación de la sostenibilidad de la agricultura urbana se incluyera el coste energético del riego, seguramente obtendríamos resultados poco alentadores en términos ecológicos (Cruz y Sánchez, 2001). Otro grave problema es la ubicación de los organopónicos. Muchos de los grandes huertos urbanos se sitúan al pie de carreteras y grandes avenidas. Durante el Periodo especial la situación espacial de los organopónicos no era problemática. Al fin y al cabo la reducción drástica del tráfico rodado, provocada por la escasez de gasolina y gasóleo, convirtió a dichas avenidas en lugares sin movimiento de vehículos, y por tanto sin apenas contaminación. Sin embargo, la moderada reactivación económica de Cuba ha supuesto el retorno de los coches. Hay que tener en cuenta además que la gasolina cubana sigue llevando plomo y que el parque automovilístico es muy antiguo. Hoy muchos de los vegetales que se producen en los organopónicos están expuestos a niveles de contaminación muy altos. Estudios como los de Armas y Castro (2007) certifican la presencia de vegetales contaminados con metales pesados en huertos urbanos y organopónicos situados en las zonas de mayor tráfico y mayor polución atmosférica.

Por último, hay que señalar que la agricultura urbana se encuentra en una encrucijada. La escasez de viviendas es uno de los problemas sociales más graves que sufre Cuba, donde muchas familias sobreviven hacinadas en edificios antiguos con pésimas condiciones de habitabilidad. Aunque la construcción de nuevas viviendas se ha aplazado de forma crónica como efecto de la crisis económica, es una tarea prioritaria para el gobierno y se acometerá en cuanto el crecimiento económico del país otorgue un poco de margen a la inversión pública. Como es obvio, los espacios candidatos a ser reconvertidos en viviendas son los ocupados por la agricultura urbana. En este sentido, la dirigencia cubana sigue anclada a la estrecha racionalidad económica capitalista. Bajo esta lógica los costos reales de las cosas están distorsionados por un sistema de precios construido por indicadores de percepción subjetiva incapaces de comprender, por ejemplo, la subvención energética que en materia alimentaria suponen los combustibles fósiles. Como ya demostraron los estudios clásicos de Pimentel (2008), que traer alimentos de lejos sea más barato monetariamente que cultivarlos en la propia ciudad no significa que esto sea así en términos materiales. Pero todo parece indicar que la agricultura urbana cubana tendrá que aprender a ser rentable en los términos que impone la lógica de la mercancía o perecer¹³.

REVOLUCIÓN AGROECOLÓGICA Y MENTALIDADES CAMPESINAS

¿Hasta qué punto la revolución agroecológica echó raíces en las mentalidades y las costumbres de los campesinos cubanos? ¿Qué efecto objetivo han tenido veinte años de programas de impulso de la agroecología en el campo cubano? ¿Es en el decenio de 2010 el campesinado cubano un actor decidido en pos de una transformación hacia una agricultura orgánica y sostenible?

Responder a estas preguntas exige algunas aclaraciones históricas. Una de las particularidades del socialismo cubano es que en Cuba no se colectivizó la tierra de forma forzosa. Es cierto que la dirigencia cubana ha creído siempre que las grandes granjas estatales eran un sistema de producción agraria superior. En consecuencia, ha apostado por ellas. Sin embargo, a diferencia de la URSS de Stalin, esta política agraria estatista y centralizadora siempre se ha movido en el terreno de los incentivos, respetando en última instancia el ritmo impuesto por la voluntad campesina. Pero los campesinos no se autodisolvieron como clase, como esperaba la dirigencia cubana y su teleología histórica progresista. Por el contrario, a pesar de sufrir una relativa marginación cultural y económica, durante todo el periodo revolucionario han logrado los mayores índices de rendimientos en sus cultivos y un mejor aprovechamiento de la tierra (Funes 2009a).

¹³ Cuba tiene derecho a construir todas las viviendas que su población necesite. Pero habiendo dado pasos muy avanzados en materia de integración agricultura-ciudad, fenómeno que será una necesidad global a medida que avancemos en el declive energético del siglo XXI y los sistemas alimentarios deban relocalizarse, resulta desalentador que el problema de la vivienda no se enfoque desde otro ángulo. Por ejemplo, uno que incluya a la agricultura como una función urbana prioritaria, y permita una planificación urbanística más integral y más sostenible.

Por tanto, en la Cuba socialista siempre ha existido campesinado. Éste, a su vez, no puede entenderse como un grupo homogéneo. Mientras que muchos adoptaron patrones tecnológicos de la revolución verde, otros muchos siguieron ligados a prácticas agrícolas tradicionales, y por tanto su forma de cultivar era espontáneamente sostenible¹⁴. Por tanto, la revolución agroecológica, al menos en materia de sustitución de insumos, no hizo sino recuperar tecnologías que todos los campesinos habían empleado hasta hacía poco tiempo. Sin embargo, aunque la industrialización agraria era un fenómeno relativamente reciente, su mitología ya había calado profundamente en las mentalidades campesinas. Por ejemplo en el tratamiento de los ritmos productivos. Con una producción cuyo valor ya no era de uso propio sino de cambio, la aceleración de la producción de comida se entendió como algo bueno en sí mismo.

Julia Wright (2005) realizó en el año 2001 una encuesta entre campesinos cubanos que resulta muy significativa para evaluar el cambio real operado en su nivel de conciencia agroecológica. Sus resultados nos dicen que la percepción de consecuencias negativas del modelo agroecológico fueron muchas, y además en aspectos tan importantes como la calidad de la producción, la incidencia de plagas, una menor fertilidad del suelo y la disminución de los rendimientos agrícolas. No es de extrañar, por tanto, que durante su trabajo de campo Julia Wright testimoniase que el 75% de los agricultores que entrevistó empleaban fertilizantes químicos en la medida de sus posibilidades, 65% plaguicidas de síntesis química, y que un 83% declarase que estarían dispuestos a usar más insumos químicos si estuvieran disponibles, aun a riesgo de conocer que pudieran ser perjudiciales para la salud.

Triangulando datos diversos de otros estudios (Machín Sousa et al 2010, Ríos Labrada 2011) cabe inferir que una conciencia agroecológica medianamente coherente, en mentalidad y en las prácticas, puede haber calado aproximadamente entre *un tercio* del campesinado cubano. Este resultado puede invitar al optimismo o al pesimismo. Un tercio es una proporción muy importante para un cambio tan radical y dado en tan poco tiempo. Sin embargo no hay que olvidar que Cuba constituye el referente mundial en esta materia y que para acometer una transformación hacia la sostenibilidad que sea posible cada vez nos queda menos tiempo.

Pero no todas son malas noticias. Los pequeños embriones de sostenibilidad agrícola que nacieron en Cuba en los años noventa siguen arrojando resultados esperanzadores para el resto del mundo. Son sin duda parciales y limitados, pero en el contexto de crisis civilizatoria y perspectivas de colapso en que nos sumerge el pico del petróleo funcionan como focos de luz. En este artículo no se va a entrar en profundidad en ellos porque su intención es compensar cierta idealización de la experiencia cubana, pero sería injusto no enumerarlos.

Lo primero que hay que destacar es que los movimientos agroecológicos crecen. Lo hace el Movimiento Nacional de Permacultura, el programa PIAL, el MACAC. Y no sólo crecen, sino que también hay cambios cualitativos en su influencia. Por primera vez aparecen señales de que se está superando la sustitución de insumos agrícolas, propia de una visión coyuntural, y surge un verdadero cambio de paradigma. Así lo demuestra la creciente implicación de muchos productores con prácticas de trabajo agroecológicas por decisión propia. Además de crecer cuantitativamente y cualitativamente, los proyectos también funcionan. Pongamos como ejemplo el programa de fitomejoramiento participativo impulsado por Humberto Ríos y el PIAL, que se basó en la conversión de los campesinos en socios científicos de los ingenieros agrónomos. Este programa les dio por primera vez a los guajiros la oportunidad de participar

¹⁴ Como afirma Riechmann (2003), no podemos caer en el error de concebir la agricultura como una actividad armónica con la naturaleza. En última instancia, la agricultura, incluso la tradicional o la ecológica, tiene un impacto ambiental muy elevado, lo que confirma la sentencia impuesta por la segunda ley de la termodinámica: el sentido de las sociedades humanas es un sentido trágico. Sin embargo, existen márgenes de viabilidad ecológica muy dispares entre la fisionomía biomimética de la agricultura tradicional y los procesos lineales, en palabras de Georgescu Roegen, de la agricultura industrial.

activamente en la selección de sus semillas bajo sus propios criterios culturales. También de convertirse en agentes de la difusión científica, intercambiando material genético y experiencias con sus vecinos. La idea general del programa era reivindicar el potencial de la biodiversidad y la autonomía del campesino para tomar decisiones relevantes, tanto productivas como científicas. Además de empoderar a los campesinos el programa ha obtenido resultados positivos contrastables. Por ejemplo en el aumento de la producción de las cosechas y también en la menor incidencia de plagas (Ríos Labrada 2006).

Cuba sigue ofreciendo argumentos cuantitativos muy potentes para que podamos defender la viabilidad de la agroecología como modelo agroalimentario. Las fincas campesinas que han evolucionado con mayor profundidad hacia un modelo agroecológico e integrado (agricultura y ganadería) se demuestran las más productivas, tanto en término monetarios como materiales¹⁵ (Funes 2009a). También son las más resilientes, con una mayor y más rápida recuperación ante turbulencias climáticas extremas, como huracanes (Machín Sosa 2010). Poseen además balances energéticos muy superiores a las fincas convencionales y un impacto en emisiones de carbono mucho menor (Ríos Labrada 2011). Fernando Funes (2009a:126) ha publicado estudios cuantitativos solventes sobre la posibilidad de lograr la autosuficiencia alimentaria de Cuba con una base agrícola 100% agroecológica, y el reto es técnicamente viable:

"Si los sistemas agroecológicos integrados presentados en este estudio fueran adoptados gradualmente sobre 3 millones de hectáreas, la mitad de la tierra cultivada de Cuba, sería posible satisfacer todas las necesidades alimentarias de la población cubana en un periodo de tres años."

Pero para que la agroecología pueda alimentar un país se requiere una proporción de población rural elevada. Por supuesto, mucho más alta de la que tiene Cuba, donde el 72% de la gente vive en ciudades. Como afirma Funes (op.cit:120), el cambio que haría posible la autosuficiencia agroecológica se topa en Cuba "*con grandes barreras conceptuales y metodológicas que impiden la transición tecnológica, financiera y socioeconómica [en el sector agropecuario]*". Algunas de estas barreras son culturales y afectan a toda la población, y otras derivan de consecuencias negativas del modelo político-social cubano.

LOS PROBLEMAS DEL SOCIALISMO

El carácter socialista del régimen cubano fue de vital importancia para superar los años noventa sin una catástrofe social. Simplemente el mantenimiento de un sistema público de salud gratuito y universal, a pesar del desabastecimiento general de medicinas y equipo, apoya esta tesis. Pero los vicios del socialismo, al menos del socialismo estatalista y autoritario que Cuba adoptó de la URSS, también impusieron una pesada losa a la adaptación del metabolismo cubano a las condiciones post-soviéticas.

Una de las medidas más importantes de esa tercera reforma agraria no oficial que tuvo lugar en Cuba en los años noventa fue la descentralización del campo. Muchas de las gigantescas granjas estatales se convirtieron en un modelo de cooperativa de menor tamaño, la Unidad Básica de Producción Cooperativa (UBPC), que teóricamente estaba controlado por los trabajadores en régimen de autogestión. Pero la realidad fue muy distinta a la teoría. En la práctica, la cultura económica verticalista heredada se impuso. El Estado continuó entrometiéndose autoritariamente en la gestión de las cooperativas, y el margen de autonomía económica de los trabajadores se convirtió en algo anecdótico. La gran mayoría de los estudiosos del fenómeno de las UBPC coinciden en que fue esta falta de respeto por su autonomía la que ha contribuido a su fracaso (Burchardt 2000, Jiménez 2005) Aunque más productivas que las granjas estatales, la productividad de las UBPC sigue estando a años luz de la de los campesinos particulares.

¹⁵ Los altos beneficios económicos que arroja la agricultura en Cuba vienen dados por un contexto económico muy especial que no es generalizable: el de una demanda que por muchas razones supera de forma permanente a la oferta y una producción protegida que no tiene que competir con el mercado internacional de alimentos.

Otro vicio del socialismo autoritario que ha condicionado la adaptación cubana han sido los recelos ante el mercado como mecanismo institucional que tiene una función insustituible en una sociedad moderna. Hay que pensar que el mercado libre agropecuario, institución fundamental para reactivar la producción local de alimentos, no se legalizó hasta que unos importantes disturbios populares urbanos, en agosto de 1994, cuestionaron la legitimidad del gobierno revolucionario y amenazaron el *statu quo* vigente. Este problema del rechazo al mercado es a la vez teórico y político. Políticamente el gobierno revolucionario ha visto en el pequeño comerciante el germen de una burguesía local de aspiraciones capitalistas y contrarrevolucionarias. Teóricamente, la dirigencia cubana ha distorsionado, como buena parte del marxismo, el análisis que Marx hizo de la mercancía como realidad social. Aunque resulta indudable que las relaciones mercantiles son el elemento constitutivo del capitalismo, ni el capitalismo ni la mercancía se pueden superar por decreto. En otras palabras, no basta con voluntad política: el mercado es una realidad económica objetiva al margen de las decisiones del Estado. Como constata Díaz Vázquez (2010: 41): "*al nivel actual de las fuerzas productivas, la humanidad está lejos de poder enviar el mercado, junto con la rueca y el telar manual, al museo de la historia*". Después del doloroso fracaso de la aventura antimercantil en países que paradójicamente tenían un capitalismo inmaduro¹⁶ (Rusia, Cuba, China) hoy ya pocos discuten en Cuba que un proyecto socialista estará obligado a convivir con mercados durante mucho tiempo, aunque estos presenten una naturaleza distinta a la de los mercados capitalistas.

En el 2008, Raúl Castro impulsó un proceso que puede calificarse de política decidida de recampesinización. Si Cuba quiere ser autosuficiente en materia alimentaria, la misión principal es eliminar el marabú¹⁷ que inutiliza las tierras estatales. Para ello, esos terrenos tienen que cambiar de manos y colocarse bajo la gestión de aquellos que han cargado, durante medio siglo, con la mayor parte de la responsabilidad en la producción de la comida cubana: los campesinos. Sin embargo, la burocracia ha puesto enormes trabas a este proceso. Al mismo tiempo que se han repartido tierras desde el 2008, el Ministerio de Agricultura prohibió a los nuevos campesinos edificar viviendas en sus nuevas fincas¹⁸. Esto, en un país en el que el transporte sigue siendo difícil, ha significado sencillamente un boicot directo a la producción. La burocracia del Ministerio de Agricultura ha tardado icuatro años! en estudiar el problema y permitir la edificación de las viviendas. Independientemente del ministerio para el que trabajen, esta es la misma burocracia que, defendiendo sus prerrogativas como clase social privilegiada, asfixia la actividad crítica interna que tanto necesita Cuba para reconducir su proyecto hacia un socialismo democrático y autogestionado.

SOSTENIBILIDAD E IMAGINARIOS POLÍTICOS

La dirigencia cubana jamás ha tenido en mente un modelo de desarrollo que contradiga la necesidad del crecimiento económico. Sí es verdad que el modelo de desarrollo cubano ha procurado centrarse en las políticas sociales y no en la acumulación de beneficios privados. Pero los medios buscados para conseguir este objetivo han seguido siendo el crecimiento exponencial de los grandes agregados macroeconómicos. Como pudimos ver en el siglo XX, capitalismo y socialismo terminaron descubriéndose como sistema con profundas raíces comunes: el mito del progreso, el imperativo de crecimiento perpetuo, el maquinismo fáustico y el impulso prometeico de dominación de la naturaleza.

¹⁶ Se puede especular, siguiendo a Marx, que en economías de capitalismo maduro las posibilidades para una superación de la lógica mercantil serían otras. Y sin embargo parece que incluso en una transición socialista o ecosocialista en un país muy desarrollado el mercado seguiría desempeñando cierto papel, aunque como afirmaba magistralmente Karl Polanyi en su obra maestra *La Gran Transformación*, un socialismo podría ser una sociedad con mercados, pero nunca una sociedad de mercado autorregulado, como aspira a ser el capitalismo hoy. Una buena actualización de estas discusiones en Arriola (2006).

¹⁷ El marabú es una mala hierba muy común en el campo cubano que se ha convertido, por su extensión, en un símbolo del fracaso agrícola del sector estatal.

¹⁸ Algunos sociólogos cubanos me apuntaron en privado que el verdadero motivo de este bloqueo interno puede estar motivado por la intención de ciertas burocracias medias, que estarían tomando posiciones para hacerse dueños de la propiedad de la tierra en un hipotético proceso de transición al capitalismo a la rusa.

Esta realidad es irrefutable. Y lo es pese a que Cuba haya demostrado una sensibilidad ambiental alta a lo largo de su historia, incluso pionera en según qué época, aunque más motivada, como me explicaba el ambientalista cubano Armando Fernández, por la preocupación de preservar la soberanía nacional, y por tanto los recursos propios, que por una visión ecológica. También aunque Fidel Castro haya sido una figura política que ha reconocido públicamente los peligros del pico del petróleo y la crisis socio-ecológica. Pero no hay que olvidar que el mismo Fidel Castro ha sido el máximo promotor, intelectual y político, del centralismo económico y el gigantismo desmesurado que ha deformado el metabolismo social cubano. Y es que hay que entender que la dirigencia revolucionaria participaba sinceramente, hasta rozar el fervor místico, en la fe en el progreso técnico, la gran escala y el control estatal.

Hoy la consigna que gobierna los intentos de reanimar la producción alimentaria del país es claramente antiecológica: aumentar los rendimientos por cualquier medio. Del mismo modo, desde los *think tanks* económicos cubanos el planteamiento de futuro no es otro que inducir al país a recuperar la senda del crecimiento medible en términos de PIB. Lo mismo se percibe de los *Lineamientos* en los que se bosqueja la dirección que debe tomar el modelo cubano en la próxima década. Incluso los discursos ambientalistas cubanos tienen claro la subordinación de la conservación ambiental a los imperativos económicos:

"Debemos analizar cuáles son los condicionantes de partida que se dan en la economía, que por supuesto, van a matizar los efectos de las medidas medioambientales (...) la aplicación de instrumentos de política ambiental no puede ser mecánica porque podría arruinar la coherencia de los sistemas financieros (Garrido Vázquez 1999: 283)".

El crecimiento económico: esa es la batalla, ese es hoy el prerrequisito. Lo demás, desde la política social a la protección del medio ambiente, se subordina a este objetivo central. Así, cuando el discurso oficial en Cuba habla de sostenibilidad, lo hace siempre desde una perspectiva que recuerda, en palabras de Naredo (2006), al mantra discursivo del desarrollo sostenible.

Una prueba de que el pensamiento de la dirigencia cubana sigue moviéndose en coordenadas incompatibles con una transición a la sostenibilidad, al menos entendida en sentido fuerte, es la implantación de los cultivos transgénicos en la isla. Esta implantación no ha estado exenta de debate, y de hecho ha producido un acontecimiento inédito en la historia de la Cuba revolucionaria: una polémica científica pública en la que una parte de la ciencia cubana ha discrepado de la línea política oficial (Funes y Freire, 2010). Sin embargo, a pesar de la fuerte oposición de un grupo importante de científicos, y a pesar de la experiencia que Cuba ya ha adquirido en materia agroecológica, los transgénicos capitanean la innovación agraria con el argumento, muy poco convincente, de que el marco político de Cuba anula los posibles perjuicios de dicha tecnología.

SOSTENIBILIDAD E IMAGINARIOS CIUDADANOS: EL PROBLEMA DE LA VIDA BUENA

Sin embargo, donde está el verdadero núcleo explicativo de la regresión socio-ecológica que está viviendo Cuba no es en el gobierno: es en la gente. Al fin al cabo las políticas nunca se hacen partiendo de cero, como si las sociedades fuesen una *tabula rasa*, sino que moldean un material social y cultural que viene dado históricamente. Por distintas razones, el imaginario común del pueblo cubano dista mucho de ser un imaginario guiado por principios de sostenibilidad. Al contrario. Para muchos cubanos, especialmente para las generaciones más jóvenes, el horizonte que desean con fervor es la sociedad de consumo.

La aparición de esta sed de consumismo responde a varios motivos. Por un lado, es indudable que el trabajo de desgaste cultural promovido por el exilio cubano en Miami, que tiene en la apología de las

formas de vida capitalistas una de sus principales bazas políticas, ha surtido efecto¹⁹. Pero el asunto tiene más aristas. Durante mucho tiempo el socialismo en Cuba, como sucedió en la URSS, fue un socialismo muy autoritario. En el plano de la vida cotidiana, gris y homogenizante. En ese marco cultural, el individuo era ahogado por la masa, lo que incrustó en las personas una necesidad muy marcada de diferenciación. Este desprecio de la singularidad individual ofrece hoy un terreno psicológico abonado para el consumismo, cuyo secreto no es otro que la recreación de la identidad personal. Si no resulta disparatado afirmar que fue el pop el que asestó el golpe de gracia a la Unión Soviética, al ser la planificación central un modelo económico incapaz de producir abundancia mercantil suficiente para alimentar subjetividades consumistas, algo parecido está sucediendo hoy en Cuba. A su vez, en los años ochenta, con su inserción en el CAME; Cuba experimentó una proto-sociedad de consumo que luego desapareció de golpe, en apenas unos meses. Por tanto las ganas de consumir en Cuba son ganas diferidas, aplazadas, y por ende reforzadas. Finalmente, es importante entender que la Revolución apostó por un paradigma propio de felicidad que ya había fracasado antes de los noventa. Este paradigma era un modelo espartano de austeridad revolucionaria, compensada por la riqueza de sentido de la vida colectiva y la satisfacción dada, supuestamente, por el protagonismo histórico y político. Pero este modelo era también autoritario y represivo, y no supo jugar a su favor con las ideas sesentaiochoistas de que la revolución *debía ser* también una transformación social en planos como la sexualidad, la creatividad, el urbanismo, el cuerpo o la vida cotidiana.

Por todo este conjunto de razones, la imagen de vida buena que los cubanos persiguen tiene poco que ver con una sociedad sustentable. En general, se podría resumir como algo cercano a un proyecto socialdemócrata en un país capitalista desarrollado: se desea una sociedad de consumo potente, que oriente el sentido de la vida hacia el juego de las identidades y el ámbito privado, pero que conserve las conquistas sociales de la Revolución en sanidad y educación. Curiosamente, muchas de las prácticas cotidianas sostenibles que los cubanos se vieron obligados a adoptar en los años noventa hoy son recordadas como un castigo, como algo vergonzoso. Así por ejemplo la cría de animales en las casas, que hoy se rememora como un deshonor²⁰. También la reutilización de residuos, la autoproducción de alimentos, las largas caminatas, la dieta vegetariana: buena parte de lo que a los activistas ecologistas extranjeros inspira y seduce está asociado a la pobreza y la penuria, a una época de sufrimiento y de retroceso.

Una científica ambiental cubana me confesó que, desde su perspectiva, Cuba pudo superar un reto tan duro una vez, pero si volvía a pasar por algo así se produciría un estallido social. Una agradable noche de noviembre frente al Malecón, bebiendo y charlando con unos amigos sobre la realidad del país, un joven que no tendría más de 18 años, y que además es hijo de una familia militar relativamente bien posicionada dentro del régimen, entró en cólera y comenzó a gritar que prefería morir asesinado a los 25 años en Estados Unidos, pero poder tener coche y ordenador, que morir en Cuba a los 70 oxidado en aburrimiento. Me pareció un dato antropológico clave para la investigación. Como imaginaba, esto no fue un simple exabrupto adolescente. A principios del 2014 el gobierno cubano legalizó la compra-venta de automóviles privados. Pero con la justificación de financiar el sistema de transporte público del país, introdujo una carga impositiva elevadísima sobre los mismos. El precio final de los coches supera hoy al precio de venta final en los mercados capitalistas. Lo que sumado al bajo sueldo que puede recibir un profesional cubano, no más de 35 dólares al mes, ha convertido el codiciado carro en un producto absolutamente inaccesible. Esto ha generado más polémica, más crítica y un rechazo social más agresivo que todas las deficiencias que en materia de derechos humanos puedan achacarse, justa e injustamente, al gobierno revolucionario.

El gran problema para la transición socio-ecológica es cómo volver *deseable* un horizonte de escasez

¹⁹ Y no sólo desde Miami. El esquema axiológico capitalista y sus valores se infiltran dentro de la sociedad cubana por muchos poros, siendo el turismo europeo y canadiense uno de los más destacables.

²⁰ En este caso concreto, operan estructuras simbólicas muy profundas: al fin y al cabo trazar una frontera infranqueable entre la casa y el animal que se cría para comer ha sido uno de los fundamentos del sistema de valores urbano, culmen de toda una cosmovisión de progreso social frente al mundo campesino.

energética y constricciones materiales. En otras palabras, como *reinventar la austeridad*. Esto sólo resultará posible si la pobreza energética es compensada con otro tipo de abundancia: de tiempo libre, de relaciones sociales, de creatividad. Tales son las herramientas que pueden ayudar a construir un nuevo sentido de la vida. En Cuba esto no se produjo. Faltaron intenciones y faltó clarificación de la oportunidad que brindaba el momento. Pero para ser justos, tampoco se puede reprochar mucho: al fin y al cabo luchar contra los males del despilfarro es mucho más fácil para aquellos que ya lo hemos conocido.

En definitiva, con una idea predominante de vida buena incompatible con criterios de sostenibilidad, es normal que muchas de las transformaciones sostenibles de la Cuba de los noventa fueran entendidas por los cubanos como ajustes a una situación excepcional. Una cuestión coyuntural que, para la mayoría, no *debe* cristalizar en cambios estructurales profundos, sobre todo si estos impiden alcanzar la tan anhelada orilla del desarrollo.

CONCLUSIONES: ALGUNAS REFLEXIONES PARA NUESTRO PERIODO ESPECIAL

Una de las mayores paradojas de Cuba en el siglo XXI es que, siendo uno de los países mejor posicionados para enfrentar una transición hacia un modelo de sociedad sostenible, los esfuerzos de su dirigencia, y los deseos de la gran mayoría de la población, van encaminados hacia la homologación con unas pautas civilizatorias, las de la sociedad de consumo, que están condenadas a la quiebra y el colapso socio-ecológico. Destinado el metabolismo social de la humanidad a una suerte de *Periodo especial mundial*, el caso de Cuba puede resultar amargo. Sin embargo, su valor como observatorio social e histórico sigue intacto, ya que del estudio del Periodo especial cubano podemos extraer reflexiones genéricas de vital importancia sobre un asunto crucial: las dificultades de las transiciones en pos de la sostenibilidad social.

Lo más importante que enseña el Periodo especial cubano es que la transición a la sostenibilidad es, ante todo, un *cambio cultural*. Y este cambio cultural no se produjo en Cuba. Seguramente no se podía producir. En parte porque nada lo hacía evidente. Al fin y al cabo, Cuba se hundía en la pobreza energética cuando las élites del planeta entero disfrutaban de la apoteosis y la *belle époque* de los años noventa, celebrando el supuesto fin de la historia y brindando en pos del crecimiento con un barril de petróleo que no superaba los 20 dólares. En un mundo que ya había silenciado las advertencias del Club de Roma, el caso de Cuba era más el epílogo del derrumbe del socialismo que el prólogo de una crisis de civilización agudizada²¹. También influyó que la cultura política cubana, en su autoritarismo y desconfianza ante la libertad de acción popular²², no facilitó un clima de debate sano y una opinión pública abierta. En otras palabras, una sociedad civil *viva*, que diera lugar a posiciones críticas con el modelo de desarrollo imperante, rol que pueden desempeñar en otros países movimientos sociales y ecologistas. Al fin al cabo, en los momentos de crisis muchas de las soluciones más importantes nacen en la incubadora de ideas y prácticas de pequeñas minorías que, hasta entonces, tienen un peso minúsculo en el funcionamiento de las sociedades. Curiosamente, el autoritarismo militar y burocrático cubano, que cortó de raíz la formación de estas minorías activas, tuvo alguna contrapartida interesante en materia de supervivencia: para 1990, Cuba había estudiado, al menos teóricamente, las posibilidades de una agricultura sin insumos químicos. A la vez, reservas de petróleo y alimentos se escondían en el subsuelo de todo el país. Pero esta anticipación no tuvo nada que ver con una conciencia ecológica. Fue, sencillamente, una operación de defensa preocupada

²¹ Una cuestión conceptual: "crisis civilizatoria", en el uso que dan muchos investigadores e investigadoras a la expresión, es la tesitura en la que nos encontramos ya desde los años setenta (no una sucesión de acontecimientos catastróficos en el futuro). El concepto, de hecho, remite a la crisis cultural de la Europa de entreguerras (puede verse al respecto Fernández Buey 1980). "Colapso civilizatorio" puede perfectamente entenderse como una 'transición de degradación con disrupciones': no es algo que vaya a darse de la noche a la mañana, claro está. Puede ser un proceso que dure medio siglo, o un siglo.

²² Sin duda el anquilosamiento burocrático y autoritario que sufre Cuba ha sido fomentado por la necesidad de defenderse de la agresión permanente de los Estados Unidos en una situación de evidente desigualdad de fuerzas. Pero sería incorrecto cargar en este hecho externo toda la responsabilidad. Concepciones políticas propias del leninismo, como la idea de liderazgo histórico o partido de vanguardia, contribuyeron mucho a generar esta pesada carga que ha lastrado enormemente las posibilidades de la Revolución cubana y ha enturbiado, hasta casi invisibilizar, muchos de sus logros.

por resistir una invasión militar.

Cuba nos sirve también para calibrar las potencialidades y los límites de muchas de las alternativas que barajamos, desde la agricultura urbana a la recuperación de tecnologías orgánicas en el cultivo. También para repensar el papel del campesinado en una sociedad sostenible, o los mercados como institución económica, o la centralidad de ciertas políticas públicas para garantizar la supervivencia de la población en contextos de crisis energética. O como un termómetro antropológico con el que aproximarnos, de forma concreta, a las implicaciones de un *shock* petrolífero en la vida y la biografía de las personas. No obstante, extrapolar desde Cuba resulta un ejercicio complicado. No podemos olvidar que Cuba es una excepción política. En las sociedades capitalistas la relocalización de la economía en el ámbito municipal no se encontrará con las trabas impuestas por una burocracia ineficiente y autoritaria, o al menos no con el mismo grado de obstáculos. Paralelamente, en una sociedad capitalista neoliberal los proyectos agroecológicos locales tienen que enfrentarse a la competencia despiadada de los oligopolios, tanto productivos como distributivos, que controlan la cadena alimentaria mundial, mientras que en Cuba el campesinado está cubierto por el proteccionismo de una economía cerrada en materia alimentaria. En sociedades constitucionalmente liberales resulta más sencillo que movimientos sociales heterodoxos difundan ideas y organicen alternativas que sirvan para desarrollar *experiencias embrionarias* que faciliten la transición socio-ecológica. Pero al mismo tiempo el desmantelamiento de los sistemas públicos de cobertura social (educación y sanidad), y la ausencia de voluntad gubernamental para equilibrar socialmente el impacto de la crisis, puede desembocar en escenarios de futuro mucho más traumáticos.

El siglo XX nos enseñó las enormes dificultades de la transición al socialismo en un sólo país. De un modo parecido podemos pensar la transición socio-ecológica: realizarla en un sólo país parece un imposible. Creo que los ecologistas hemos subestimado la *mutación antropológica*, en palabras del poeta italiano Pier Paolo Pasolini, que ha supuesto la sociedad de consumo. Su hipnosis social, su capacidad de seducción, el modo en que ha transformado nuestros sentidos de vida y el modo de relacionarnos. El caso de Cuba nos muestra que mientras existan referentes en los que la sociedad de consumo sea un proyecto viable, aunque sea en tierras lejanas, la autocontención y la vida frugal tiene pocas posibilidades de ganarse a las grandes mayorías. Y las grandes mayorías son imprescindibles si queremos que la aventura de la sostenibilidad sea también un proyecto democrático²³. A no ser que ocurra un hecho muy improbable, un milagro en sentido laico (Jorge Riechmann 2013), y se despliegue en las próximas décadas un proceso de conversión de las subjetividades de un alcance similar al que pudo tener el cristianismo durante el crepúsculo del mundo romano, pero con la explosividad histórica del Islam. Manuel Sacristán coqueteaba ya con estas analogías al afirmar que un ser humano que sea capaz de respetar la naturaleza es un ser humano que ha pasado por algo muy parecido a una conversión religiosa (Sacristán 2005).

Sin embargo, esto es solo una metáfora. Sinceramente cuesta creer que el retorno de los sistemas de pensamiento irracionales sea la solución. El reto es ir *más allá de la Ilustración*, no más atrás. Lo que quizá sí necesitemos los movimientos en transición en pos de la sostenibilidad, que algunos además entendemos como una realidad necesariamente poscapitalista, es una *imagen atractiva* del mundo que queremos construir. En definitiva, un mito que nos impulse. Como dijo una vez la poeta y activista política Muriel Rukeyser, "el universo está hecho de historias, no de átomos" (citada en Impey 2010: 11). Ninguna de las grandes intervenciones intencionales de los seres humanos en el curso de la historia han podido incidir sin el respaldo de un mito. Este pudo ser nefasto, como el *Reich* de los mil años, o más sugerentes, como la utopía democrática americana que loaba Whitman o el paraíso comunista en la tierra que cantaba la Internacional. El gran reto es que los mitos no se pueden crear artificialmente, no tienen autor: nacen

²³ La cuestión de la democracia es esencial. Sin una voluntad popular ecológica masiva, el siglo XXI terminará derivando en regímenes políticos totalitarios que gestionarán los recursos naturales menguantes. Dictaduras neomalthusianas imponiendo un nuevo darwinismo social que puede hacer palidecer a los totalitarismos del siglo XX (Amery 2002).

de las prácticas cotidianas de las personas.

Si estamos huérfanos de un mito movilizador, entonces el punto de apoyo para mover el mundo hacia la sostenibilidad no es otro que ser capaces de rearmar el tejido de la socialidad humana, gravemente deteriorado por la dinámica capitalista, a través de una laboriosa tarea de Penélope cuyas puntadas de hilo serán prácticas cotidianas capaces de reivindicar una vida mejor que sea, a la vez, sencilla en términos ecológicos. Estas prácticas se retroalimentaran poco a poco con nuevas narrativas, discursos y proyecciones utópicas que permitan darles consistencia simbólica, y por tanto arraigo.

Por supuesto, ni mucho menos basta con esto. Cualquier iniciativa personal o comunitaria en una escala capilar será impotente si no logra articularse con una alternativa socio-política en la escala macro, cuyos rasgos, de modo positivo y negativo, podemos entrever en la experiencia cubana. Pero para que esta alternativa no sea una simple voluntad abstracta de cambio y podamos dotarla de contenidos concretos y efectivos que la sustenten, la cuestión del cambio cultural, y por tanto de la *mutación de las cotidianidades*, es fundamental. El caso cubano lo demuestra. En otras palabras, lo que nos puede permitir romper el círculo vicioso que Cuba no consiguió romper es ser capaces de construir una nueva cultura basada en el disfrute colectivo, comunitario, equitativo y autogestionado de los dones que nos ofrece la *lujosa pobreza*.

BIBLIOGRAFÍA

Amery, Carl (2002): *Auschwitz, ¿comienza el siglo XXI? Hitler como precursor*, Turner/ FCE, Madrid.

Armas Guillén, Tamara de y Castro, Débora (2007): Impacto de la contaminación ambiental sobre cultivos: metales pesados, en *Ciencia y Tecnología de los alimentos* Vol.17 No 1, pp.75-80.

Arriola, Joaquín (ed.) (2006): *Derecho a decidir. Propuestas para el socialismo del siglo XXI*, Libros del Viejo Topo, Barcelona 2006.

Avery, Dennis (2010): *Cubans starve on a diet of lies*. En: <http://www.cgfi.org/2009/04/cubans-starve-on-diet-of-lies-by-dennis-t-avery/> Consultado el 7 de Abril de 2014

Banco Mundial et al (2000): *World Resources 2001-2002, peoples and ecosystems*, En: http://pdf.wri.org/world_resources_2000-2001_people_and_ecosystems.pdf.

Boys, Tony (2000): Causes and Lessons of the "North Korean Food Crisis"

En: <http://www9.ocn.ne.jp/~aslan/dprke.pdf>. Consultado el 7 de Abril de 2014.

Burchardt, Hans Jürgen (2000): *La última reforma agraria del siglo*, Caracas: Nueva Sociedad.

Cruz, María Caridad y Sánchez, Roberto (2001) *Agricultura y ciudad, una clave para la sustentabilidad*, La Habana, FANJ.

Díaz Vázquez, Julio (2010): "Gestión y dirección de la economía" en Everlenny, Omar (comp): *50 años de la economía cubana*. La Habana: Editorial Ciencias sociales.

Everlenny, Omar (2010): *50 años de la economía cubana*. La Habana: Editorial Ciencias sociales.

Fernández Buey, Paco (1980): "Sobre la crisis y los intentos de reformular el ideario comunista", largo artículo publicado en dos números de *mientras tanto*: números 3 y 4, Barcelona.

Ferriol, Ángela y otros (2006): "El desarrollo social en Cuba" en Casanovas, Alfonso (coord.) *Estructura económica de Cuba*, La Habana: Félix Varela, pp. 28-86

Funes, Fernando (2009a): *Agricultura con futuro: la alternativa agroecológica para Cuba*, Matanzas: Estación experimental Indio Hatuey,

Funes, Fernando (2009b): *Response to an article by Dennis Avery titled "Cubans Starve on a Diet of Lies"*.

En: <http://www.foodfirst.org/en/node/2452>. Consultado el 7 de Abril de 2014

Funes, Fernando y Freire, Fernando (2010): *Transgénicos: ¿Qué se gana y qué se pierde? Textos para un debate en Cuba*, La Habana: Félix Varela.

García, Ramón (2012) *Debates libertarios cubanos*, La Habana: manuscrito inédito

Garrido Vázquez, Raul (1999): " Una primera aproximación a la aplicación en Cuba de instrumentos y medios de carácter económico para la protección del medio ambiente" en Delgado Díaz, Carlos Jesus (comp) *Cuba, en busca de un modelo para la sustentabilidad del siglo XXI*, La Habana: José Martí.

González Pozo, Camilo (1995): *El milagro cubano: reporte después de la hecatombe*, Bogota: Indepaz.

Impey, Chris (2010): *Cómo acabará todo*. Libros del Viejo Topo, Barcelona.

Jiménez, Reynaldo (2005): *Evaluación para la participación social en las UBPC: estudio de caso*, La Habana: Universidad de La Habana-FLACSO.

Kurz, Robert (1994): *El fin de la política*, en: <http://o-beco-pt.blogspot.com.es/2009/08/robert-kurz-el-fin-de-la-politica.html>. Consultado el 8 de Abril de 2014.

Machín Sosa, Braulio et al (2010): *Revolución agroecológica: El Movimiento Campesino a Campesino de la ANAP en Cuba. Cuando el campesino ve, hace fe*, La Habana: ANAP.

Mesa-Lago, Carmelo (1998): "Assessing Economic and Social Performance in the Cuban Transition of the 1990s", *World Development* 26(5), pp. 857-876.

Mesa-Lago, Carmelo (2005): "Problemas sociales y económicos en Cuba durante la crisis y la recuperación". *Revista de la CEPAL* Nº 86, pp. 183-205.

Murphy, Pat y Morgan, Faith (2013): "Lesson from a forced decline" en The Woldrwach Institute, *State of the world 2013 Is the sustainability still possible?*, Londres: Island Press, pp 332-426.

Naredo, José Manuel (2006): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*, Madrid: Siglo XXI.

Neef, Max (1986): *Desarrollo a escala humana: una opción para el futuro*, Santiago de Chile: Cepaur.

Oficina Nacional de Estadísticas de Cuba -ONE- (2012): Anuario estadístico de Cuba 2011. En: http://www.one.cu/aec2011/esp/10_tabla_cuadro.html. Consultado el 8 de Abril de 2014.

Oliveros Blet et al (1998): *El abasto alimentario en Cuba y sus mecanismos de funcionamiento*, La Habana: manuscrito inédito.

Perera Pintado, Ana Celia et al (2006): *Religión y cambio social. El campo religioso cubano en la década de los 90*, La Habana: Editorial Ciencias Sociales.

Pérez Pérez, Magela (2007): *Una visión acerca de la sustitución de importaciones de alimentos en Cuba*. Tesis de Master en Ciencias Económicas, La Habana: Universidad de La Habana.

Pérez Rojas, Niuka et al (2001): *Participación y desarrollo agrícola en Cuba*, La Habana: Universidad de La Habana.

Pfeiffer, Dale Allen (2003): Aprendiendo la lección de la experiencia: las crisis agrícolas de Cuba y Corea del Norte. En: <http://www.abayalacolectivo.com/web/compartir/noticia/aprendiendo-la-leccion-de-la-experiencia--las-crisis-agricolas-en-corea-del-norte-y-cuba>. Consultado el 8 de Abril de 2014.

Pimentel, David y Pimentel, Marcia (2008): *Food, energy and society*, Boca Raton: CRC Press.

Riechamnn, Jorge (2003): *Cuidar la T(t)ierra*, Barcelona: Icaria.

Riechmann, Jorge (2013) : *Fracasar mejor*, Zaragoza: Olifante.

Ríos Labrada, Humberto (2006): *Fitomejoramiento participativo: los agricultores mejoran cultivos*, La Habana: INCA

Ríos Labrada et al (2011): *Innovación agroecológica, adaptación y mitigación del cambio climático*, La Habana: INCA.

Rodríguez Alfaro, Mirelys (2012) "Contenidos en metales pesados en abonos orgánicos, sustratos y plantas cultivadas en organopónicos" en *Cultivos Tropicales*, vol. 33, no. 2, pp. 5-12.

Rosset, Peter y Benjamin, Medea (1994): *The greening of the revolution. Cuba's experiment with organic agriculture*, Melbourne: Ocean press.

Rosset, Peter y Bourque, Martin (2001): "Lecciones de la experiencia cubana" en Funes, Fernando et al (eds) *Transformando el campo cubano: avances en agricultura sostenible*, La Habana: ACTAF.

Sacristán, Manuel (2005): *Seis conferencias: sobre la tradición marxista y los nuevos problemas*, Barcelona: Los Libros del Viejo Topo.

Sanchez-Egozcue, Jorge Mario y Triana, Juan (2010): "Panorama de la economía, transformaciones en curso y retos perspectivas" en Everleny, Omar (coord.) *50 años de la economía cubana*, La Habana: Editorial Ciencias sociales, pp. 83-152.

Sinclair, Minor y Thompson, Martha (2001): *Cuba going against the grain: agricultural crisis and transformation*, Boston: OXFAM.

Valdés Paz, Juan (2009): *Los procesos de organización agraria en Cuba 1959-2006*, La Habana: FANJ.

Véspera de Nada (2013): *Guía para o descenso enerxético*, Santiago de Compostela: Véspera de Nada.

Wright, Julia (2005): *Falta petróleo! Perspectives on the emergency of a more ecological farming and food system in post-crisis Cuba*, Thesys, Wageningen, Wageningen University.

TRANSICIONES SOCIOECOLÓGICAS EN ÁMBITOS URBANOS METROPOLITANOS: (RE)CONSTRUYENDO BARRIOS A ESCALA HUMANA

José M^a López Medina¹, Alberto Matarán Ruiz², Esteban de Manuel Jerez³
Conso González Arriero⁴, Carmen Fayos Oliver⁵, Glenda Dimuro⁶, Carmen
Rodríguez Morilla⁷, Rosario Gómez Álvarez-Díaz⁸

Fecha de recepción: 8 de abril de 2014

Fecha de aceptación en su versión final: 9 de junio de 2014

RESUMEN

En este artículo se exponen las bases que nos llevan a plantear una línea de investigación de impulso a las transiciones socioecológicas a escala barrial. Se propone una aproximación basada en la utilización de la IAP (Investigación-Acción-Participativa) que parte de la implantación de equipos de asesoría técnica integral participativa, que faciliten la interacción entre varios ejes de actuación: vivienda, espacio público, accesibilidad y movilidad, soberanía alimentaria, soberanía energética y metabolismo, economía del bien común, y educación socioambiental.

La propuesta se basa en tender puentes entre las iniciativas por la sostenibilidad desde la base como el movimiento de transición y el decrecimiento, y las iniciativas institucionales que, desde arriba hacia abajo, plantean un nuevo urbanismo sostenible, participativo e integrado.

Palabras clave: *Barrios en Transición, Investigación-Acción-Participativa, soberanía, autogestión, urbanismo emergente.*

SUMMARY

In this article we propose an approach based on the participative-research and action methodology, that starts in the definition of a participative technical assessment office that considers the interaction of seven thematic lines: collective management of housing rehabilitation, collective management of public spaces, accessibility and sustainable mobility, food sovereignty, financial and economic sovereignty, energy sovereignty and metabolismo, and socio-environmental training and education.

The proposal is connecting social initiatives for sustainability, with a bottom-up approach, as the transition and degrowth movements, and the institutional initiatives, with a top-down approach, which raise the foundations of a new sustainable and collaborative planning with an integrated approach to the urban development.

Key words: *Transition Neighborhoods, participatory action research, self-management, sovereignty, emergent urbanism.*

¹ josemalo.es@gmail.com, Grupo de Investigación ADICI, Universidad de Granada.

² mataran@ugr.es, Grupo de Investigación Transdisciplinar sobre Transiciones Socioecológicas, Universidad de Granada.

³ edmanuel@us.es, Grupo de Investigación ADICI, Universidad de Sevilla.

⁴ conso.arriero@gmail.com Grupo de Investigación ADICI, Universidad de Sevilla.

⁵ Grupo de Investigación ADICI, Universidad de Granada.

⁶ glenda.dimuro@gmail.com Grupo de Investigación ADICI, Universidad de Sevilla.

⁷ cmorilla@us.es, Grupo de Investigación sobre Economía Pública, Universidad de Sevilla.

⁸ charogomez@us.es, Grupo de Investigación sobre Economía Pública, Universidad de Sevilla.

LA ESCALA IMPORTA, Y MUCHO: DESCOMPONIENDO LAS METRÓPOLIS CONTEMPORÁNEAS

Tal y como hemos señalado en otro texto (Matarán Ruiz 2014) de la trilogía a la que pertenece este artículo⁹, pensar la transición en términos espaciales, es decir, en relación con el lugar en el que se va a producir, es otra de las tareas necesarias en este Siglo de la Gran Prueba (Riechmann 2013) al que nos estamos enfrentando. Todos los procesos sociales tienen una repercusión en el espacio y todas las alternativas deben construir también su forma de relacionarse con el lugar en el que se establecen. Se trata de una cuestión clave, que en el caso de los contextos metropolitanos como los que aquí vamos a abordar, toma si cabe mayor importancia.

La tesis que defendemos en estos artículos y en otros proyectos de investigación-acción-participativa en los que trabajamos como equipo de investigación, parte de que la modernidad ha dejado profundas huellas en el territorio (Farrés Delgado 2013) que en la época contemporánea se presenta como una mezcla de plataformas transnacionales, nacionales, interregionales y regionales que se sitúan sobre él reduciéndolo a mero soporte físico; se trata de espacios productivos orientados a los mercados globales (industriales, turísticos, agrícolas, mineros...), de corredores y nodos infraestructurales, de instalaciones logísticas y comerciales, y, sobre todo, de ciudades que están perdiendo su papel tradicional y se están convirtiendo en sistemas conmutadores entre los flujos globales (Castells 2006, Magnaghi 2011). Aparte de su enorme dependencia del consumo de combustibles fósiles, esta reconversión espacial implica un grave riesgo de obnubilar la 'identidad del lugar' (Magnaghi 2011), generando lo que Marc Augé denominó 'no-lugar' (1993), las 'ciudad(es) global(es)' definidas por Saskia Sassen, (1999), o la 'urBANALización' que explica Francesc Muñoz (2008) sobre la base de los procesos extremos que hemos sufrido en el ámbito español (Observatorio de la Sostenibilidad de España 2006).

En el ámbito metropolitano, como en otras zonas dinámicas del territorio, se amplifica todavía más el tamaño y la intensidad de los cambios acontecidos y su extraordinaria difusión en el conjunto del globo (United Nations Environmental Program 2005, European Environment Agency 2006, Davis 2006, Fernández Durán 2006), de tal manera que nos encontramos con que la mayor parte de la población mundial habita ya espacios urbanos, en muchos casos de carácter metropolitano, que siguen una tendencia hipertrófica de crecimiento ilimitado y que a su paso consumen los recursos territoriales disponibles manteniendo su condición topofágica tanto para los espacios cercanos que ocupan directamente, como para los espacios lejanos cuyos territorios sirven a las metrópolis (Magnaghi 2011). Y todo ello porque han generado un sistema territorial sobredimensionado y basado en el consumo de combustibles fósiles, lo cual ha supuesto la aparición de graves procesos de degradación ambiental que no son otra cosa que el resultado territorial (y por tanto humano) de las crisis ambientales y sociales que estamos atravesando. Finalmente, es fundamental recordar que no se trata de problemas específicos debidos a errores puntuales, sino que constituyen la verdadera esencia del modelo excesivo de ocupación territorial contemporáneo basado en un crecimiento exacerbado favorecido por la industrialización y el uso de combustibles fósiles (Fernández Durán 2006).

Por lo tanto, debemos poner en cuestión el propio modelo metropolitano contemporáneo articulando alternativas, también espaciales, que sean capaces de superar esta representación del sistema económico hegemónico.

La activación de procesos de transición socioecológica requiere desplegar un conjunto articulado de estrategias políticas a distintas escalas espaciales. Una primera tarea será afrontar dichas escalas de trabajo planteando una redefinición de los límites de la metrópolis para su inserción progresiva y de manera

⁹ La trilogía a la que hacemos referencia está compuesta por dos números monográficos de la Revista de Economía Crítica sobre transiciones socioecológicas más el libro: Riechmann, J., Carpintero O. y Matarán, A., (2014) Los inciertos pasos desde aquí hasta allá: alternativas socioecológicas y transiciones postcapitalistas. Ed. Universidad de Granada, en prensa.

efectiva en la "bio-región" (Miller 1999) que la contiene, readaptando el tamaño de nuestros sistemas de poblamiento al tamaño de los ecosistemas a los que pertenecen.

La insostenibilidad de las metrópolis degrada ámbitos y recursos tanto próximos como lejanos, tanto por su diseño como por su excesivo tamaño, esto implica que no podemos acotar el análisis de la ciudad a los límites de lo edificado, sino que debemos considerar el ecosistema de escala regional en el que se inserta la metrópolis y que históricamente ha cumplido las funciones de generación, de regeneración, y de reproducción, esenciales para su sostenibilidad, incluidas las vinculadas a su metabolismo. Por lo tanto la primera escala clave que debemos subrayar es la bio-regional, que habrá de operar como la unidad territorial de referencia para asentar estrategias tendentes a la autosuficiencia.

Las implicaciones que tiene esta nueva percepción analítica son múltiples, y afectan en gran medida a la escala en la que se deben abordar las transiciones de las que aquí hablamos, añadiendo dos elementos que se van a considerar fundamentales en este artículo: la importancia de la dimensión local que define todos los apartados considerados y la centralidad de los espacios abiertos metropolitanos, que sobre todo son agrarios, para abordar una reconstrucción ambiental o *reterritorialización* (Magnaghi 2011) de la metrópolis.

La escala metropolitana necesitará ser revisitada a partir de lo que Alberto Magnaghi (2011) denomina como la ciudad de ciudades o ciudad de las aldeas, es decir, a partir de su descomposición en unidades menores más cercanas a las escalas que nos permitirán abordar las transiciones necesarias en las próximas décadas. Esta propuesta entronca con toda la corriente teórico-práctica que se ha ocupado de uno de los grandes temas de la historia del urbanismo, ya presente en pioneros como Howard, Geddes o Unwin (Hall 1996): la cuestión de los límites al crecimiento urbano y el abordaje de la escala metropolitana mediante estrategias de policentralidad, hoy revitalizada desde la óptica y la urgencia de avanzar hacia la sostenibilidad. Trabajos en esta dirección, como la propuesta de Magnaghi (2011), el constructo de Barrio-Ciudad (Hernández Aja, 1997), el municipalismo libertario y ecologista de Murray Bookchin (Biehl y Bookchin, 2009), o el concepto de autosuficiencia conectada (Requejo 2011a, 2011b) nos instan a reformular lo metropolitano desde un urbanismo de reforma interior y de base local entendida en claves contemporáneas.

Esto implica a su vez un doble desafío a lo largo del proceso de descomposición: la construcción de dichas transiciones en cada una de las unidades que se aborden, y la generación de nuevas formas de cooperación metropolitana descentralizada y no jerárquica para abordar las cuestiones que afecten a varias de las unidades en transición o a todas ellas, buscando acuerdos colectivos sobre temas clave como la gestión de los recursos disponibles.

Pero es preciso situar la reflexión y el diseño de estrategias en el reconocimiento de los distintos tipos de tejidos urbanos o suburbanos que conforman los espacios metropolitanos, ligados a sus respectivas formas de vida, así como comprender sus interrelaciones y las distintas necesidades y potencialidades que presentan en la perspectiva de una estrategia de autosuficiencia bio-regional. En este sentido, es útil la distinción que observa José Fariña (2014) entre tres tipos de territorios: la naturaleza protegida, la ciudad tradicional -entendida como las áreas urbanas que conservan cierta continuidad- y el correspondiente al área de interfase entre ambos, fragmentada en conjuntos residenciales de baja densidad entre terrenos baldíos, que se ha demostrado como un modelo altamente ineficiente y particularmente vulnerable a la crisis de nuestra base energética fósil. Conforme vayamos sintiendo el declive energético en forma de incremento de costes, se revelarán progresivamente menos viables las urbanizaciones suburbanas dispersas y periféricas, más dependientes de la movilidad motorizada, más caras en suministros y servicios, y más costosas para la ciudad en general. La reconversión de estas áreas con criterios de sostenibilidad es uno de los grandes retos del urbanismo de nuestro siglo, y supone ya un incipiente campo de investigación que empieza a ofrecer resultados (Muxí 2013, Programa MED 2013). En cambio emergerán como recurso

de sostenibilidad urbana los barrios compactos de la ciudad tradicional, no sólo los de trama popular, sino también muchos de los hoy denostados barrios periféricos tradicionales producto del tercer cuarto del siglo XX (Castrillo 2008).

DE QUÉ HABLAMOS CUANDO HABLAMOS DE BARRIOS

Cuando sostenemos que muchos de nuestros barrios constituyen unidades socioterritoriales propicias a la puesta en práctica de procesos de transición, entramos en el impreciso terreno de la delimitación, identificación y caracterización de ámbitos urbanos. Uno de los esfuerzos investigadores más interesantes, relativamente reciente, en la dirección de determinar umbrales urbanos operativos es el trabajo dirigido por Hernández Aja para la definición del Barrio-Ciudad (Hernández Aja 1997). A partir del estudio de numerosas propuestas provenientes de diversas fuentes y disciplinas, y en función de factores tanto físicos y sociales como cuantitativos y cualitativos, propone una secuencia articulada de escalones urbanos que se organiza en: vecindario, barrio, barrio-ciudad y ciudad, definiendo para cada uno de ellos unos rangos promedio de población, densidad y extensión. En este artículo utilizamos el término barrio con carácter general para referirnos a los dos escalones intermedios de dicha clasificación: el barrio y el barrio-ciudad¹⁰, en tanto permiten conjugar cierto nivel de complejidad urbana, que no se alcanza en el vecindario, con la posibilidad de que exista un sentimiento de arraigo o pertenencia territorial, que en niveles superiores tiende a diluirse. Son ámbitos de proximidad con capacidad para registrar la vida cotidiana y adecuados a la escala del desplazamiento peatonal.

No obstante, es preciso tener en cuenta que desde una perspectiva cualitativa centrada en el tipo de cultura y las formas de relación predominantes, no todos los barrios de nuestras ciudades, aun cumpliendo las condiciones anteriores, presentan condiciones favorables a la implantación de políticas de sostenibilidad urbana en los términos aquí planteados. Pensamos que, de cara a promover procesos de vocación participativa, presentan un mayor potencial aquellos barrios que llamaremos en general tradicionales, y que a grandes rasgos se caracterizan por: contar con algún grado de organización vecinal y redes asociativas e informales densas, constituir un referente territorial de la cotidianidad de sus residentes -reflejado en cierta intensidad de uso de los espacios cotidianos-, y conservar rasgos de identidad y formas de relación próximas a las culturas populares frente al empuje de la cultura institucional y la de masas (Encina y Rosa 2004).

Esto no significa que no sea viable emprender políticas locales de transición que afecten a la totalidad del territorio y de la población que lo habita. Pero es razonable pensar que contextos físicos y socioculturales distintos requieran estrategias de intervención diferentes y, aunque articuladas entre sí, adaptadas a las características y potencialidades de cada una de ellos. Y esta distinción afectará a las estrategias de comunicación y a las formas de implicación ciudadana. En cualquier caso estimamos que los barrios tradicionales suponen un buen laboratorio para iniciativas piloto de transición barrial.

Hay varios motivos para sostener que el barrio, y particularmente los barrios tradicionales por los que apuesta nuestra investigación, constituye una de las escalas clave para emprender transiciones socioecológicas. Primero, porque presenta un nivel adecuado de complejidad urbana, no tan elevado como para disparar las dificultades de gestión, pero con una masa crítica suficiente (en población, diversidad, compacidad y actividad) como para que emerjan atributos de autonomía funcional en condiciones de proximidad. Además presenta una escala ajustada a la gestión social, al diálogo político y al sentimiento de

¹⁰ El barrio, como "espacio de pertenencia del individuo, en el que se puede sentir parte de un colectivo social" (ob. cit., p.143), de entre 5.000 y 15.000 habitantes en un ámbito con un radio máximo de 1.000m (15 minutos a pie); y el barrio-ciudad, como "primer ámbito con capacidad de contener la complejidad y variedad propia del hecho urbano, permite la existencia de distintas forma de vida y culturas" (íd, p.144), con un rango de población entre 20.000 y 50.000 y una dimensión máxima de 2.000 metros (30 minutos a pie).

pertenencia territorial. Por todo ello, si la escala bio-regional es la principal referencia para las estrategias de autosuficiencia, la escala barrial es especialmente relevante para impulsar estrategias de participación.

Por otro lado, la vida cotidiana de los barrios tradicionales ha tenido históricamente ingredientes de sostenibilidad: prácticas de apoyo mutuo, gestión de recursos compartidos o uso controlado del gasto energético son típicas en tiempos de escasez o, simplemente, en momentos o lugares en los que no hay un acceso tan fácil a las energías fósiles, seguramente alguien puede pensar que estamos hablando de nuestros barrios en los países del norte global antes de la llegada de la modernidad o en periodos de grandes crisis (económicas, políticas, militares...), sin embargo también nos referimos a la situación estructural en la que viven millones de personas habitantes de las periferias urbanas de los países del sur global (Latouche 2007, Davis 2006). En ambos casos, el sentido común pone en relación los recursos existentes con las necesidades sociales y genera formas de vida más equilibradas con el socio-ecosistema urbano tendiendo a la sostenibilidad por razones de supervivencia y por la mera lógica del cuidado de los lugares y las personas en contextos que a priori son muy hostiles. Tras ser olvidadas en tiempos de crecimiento económico, en el caso de los países periféricos del norte global (los llamados PIGS), pero también en otros (del sur y del norte), la actual vuelta a la austeridad se presenta como una oportunidad para revalorizar estos saberes comunitarios que construyeron nuestros barrios incorporando mejoras y actualizaciones a través de un proceso de retroinnovación, es decir, mediante una innovación que toma como punto de partida las reglas virtuosas de funcionamiento de los sistemas tradicionales y las adapta al siglo XXI.

Es preciso señalar que los barrios de los que hablamos son ámbitos que reúnen los atributos de "lugar" (Augé 1993): un espacio identitario, relacional e histórico. Esto es, tanto los barrios populares de autoproducción social como los barrios obreros periféricos, de iniciativa pública o privada, son hoy en gran medida barrios vivos y con memoria, que aún conservan, especialmente a través de sus primeros habitantes, un patrimonio sociocultural en forma de experiencias organizativas, saberes y formas de vida populares que puede jugar un papel importante en la construcción de formas renovadas de autogestión y gestión urbana para la sostenibilidad.

Por último, existen factores de sostenibilidad que conciernen a criterios de justicia social, tal como ha defendido María Castrillo (2008): en primer lugar porque son tramas urbanas por cuyo emplazamiento, densidad y compacidad repercuten unos costes municipales mucho menores que las áreas de urbanización dispersa y de baja densidad, normalmente ocupadas por estratos socioeconómicos de renta más alta; y en segundo lugar porque, además de su actual centralidad metropolitana, presentan estándares de equipamiento y niveles dotacionales que son fruto de las luchas históricas del asociacionismo vecinal. Esto debe hacernos pensar que, aun siendo de iniciativa pública o privada, son también en buena medida barrios de producción social, razón de más para activar políticas que eviten exponerlos a procesos de gentrificación que amenacen la permanencia de sus pobladores y sus capacidades de abordar la transición en sus propios lugares de referencia.

Todo ello sitúa a los barrios como ámbitos de oportunidad para asentar políticas y prácticas ciudadanas de transición hacia la sostenibilidad. Por lo tanto, insistimos en que una de las unidades menores en las que se puede articular la propuesta de descomposición de la metrópolis contemporánea serán los barrios, que constituyen referencias territoriales clave para las transiciones necesarias en este Siglo de la Gran Prueba (Riechmann 2013). Para abordar esta propuesta podemos basarnos en identificar barrios que constituyen, junto con los municipios, unidades reconocibles en la matriz metropolitana actual, ya sea por cuestiones intangibles o simbólicas vinculadas a su carácter identitario y cultural, ya sea por su separación física o por el contraste de condiciones (económicas, sociales, etc) con respecto al resto de la metrópolis.

No obstante, a pesar de los mencionados factores de oportunidad, en el caso español y particularmente en el andaluz que nos ocupa como equipo de investigación, muchos de nuestros barrios actuales son dependientes y muy vulnerables ante la crisis económica, social y energética que se está agudizando

en estos años, dado su papel periférico en las jerarquías metropolitanas. Tenemos numerosos barrios en los que la población envejece al tiempo que sus edificios, los cuales entran en círculos viciosos de deterioro físico, económico y social (Capel 2003, Cuchí y Sweatman 2012) donde además se ceba el paro urbano (Torres Gutiérrez 2005). Son precisamente los barrios más desfavorecidos los que ocupan nuestra atención, siguiendo la pauta marcada por la Carta de Leipzig (2007), que sintetiza sus contenidos en dos grandes recomendaciones marco: de un lado, la apuesta por el concepto de desarrollo urbano integrado, y de otro, la vinculación entre la sostenibilidad urbana y la intervención en zonas urbanas desfavorecidas.

Muchos de estos barrios son catalogados como vulnerables por sus indicadores socioeconómicos y constituyen entornos consumidores de una energía y unos recursos que se generan lejos de ellos, una demanda en parte debida a criterios constructivos y/o de diseño que hoy resultan obsoletos. Además, son muy dependientes para relacionarse con el resto de la ciudad de los vehículos privados que se mueven con una energía cada vez más cara. Todo esto hace "responsables" a estas estructuras urbanas de una gran proporción de las emisiones de CO₂ totales que en este caso emiten directa o indirectamente sus sistemas de iluminación y climatización, así como los motores que precisan quienes habitan estos lugares para moverse (Muñiz y Galindo 2005).

Tenemos dudas razonables de la eficiencia de estos barrios en plena crisis de carestía de energía y recursos. Con la era del petróleo llegando a su fin (Fernández Durán 2006, 2008, 2011), es evidente que no nos podemos permitir tener barrios vulnerables y en exclusión dado el sufrimiento de la población que los habita.

En definitiva, es importante resaltar que estos problemas para la gestión y producción del hábitat a los que estos barrios han de hacer frente, difícilmente encontrarán abordajes adecuados si no es asumiendo la complejidad del hábitat social y de sus procesos de gestión y producción. Implicará cambios en las tres dimensiones del hábitat: la configuración física (urbs), la socio-económica y cultural (civitas), y la organizativa (polis) y supondrá la construcción de un modelo de gestión en el que administración, personal técnico y la propia ciudadanía tomen las decisiones conjuntamente (Pelli 2010, De Manuel 2010). De este modo, se podrá construir de forma colectiva el conocimiento sobre la realidad a transformar y diseñar las estrategias de intervención entre todos los agentes implicados (De Manuel et al., 2013b).

Necesitamos urgentemente emprender el camino hacia unos barrios más sostenibles con inteligencia y creatividad. La transición de nuestras urbanizaciones, polígonos y barrios actuales es un proceso que puede iniciarse hoy mismo, contando con la voluntad de quienes los habitan y su capacidad de autogestión.

TRANSICIONES SOCIOECOLÓGICAS Y ASESORÍA TÉCNICA INTEGRAL PARTICIPATIVA COMO BASES TEÓRICO-METODOLÓGICAS PARA UN URBANISMO DE BASE BARRIAL

Por qué hablar de Barrios en transición como enfoque de la regeneración urbana

Por supuesto cuando fijamos el foco en la escala barrial no estamos obviando los niveles de planificación urbana, metropolitana y bio-regional que habrían de articularse en un horizonte de sistemas urbano-territoriales en transición. Dentro de ese marco, la línea de investigación sobre Barrios en Transición que aquí se presenta (y en la que estamos trabajando activamente como equipo de investigación)¹¹ converge y se apoya en miradas afines que desde hace unos años vienen empleando denominaciones como: Reciclaje de barriadas (Valero 2010), Regeneración urbana integrada (Salas 2005), Ecobarrios (Beattley 2000),

¹¹ "Barrios en transición". Contrato de servicios de Proyectos de I+D+i relativos al ámbito competencial de la Consejería de Fomento y Vivienda para los años 2012 y 2013 (G-GI3001/IDIG). Grupo de investigación ADICI (HUM-810) Investigador principal: Esteban de Manuel Jerez, Universidad de Sevilla. Nov.2013-Jun.2015

Ecociudades (Gaffron, Huismans, y Skala 2008), u otras formulaciones similares. Y por supuesto tiene como referencia a las iniciativas de transición que han tomado forma en los movimientos de las *Transition Towns* y de las *Post Carbon Cities* (Bermejo 2013)¹².

Aunque se trate de matices conceptuales, frente a otras formas nominales de la rehabilitación urbana hemos preferido desarrollar el término Barrios en Transición por varios motivos.

En primer lugar, porque pone en primer plano al barrio como unidad de referencia para el análisis y la intervención urbana, ya que, frente a expresiones de raigambre técnico-urbanística como ámbito o sector, incorpora la perspectiva sociocultural del barrio en la dimensión más llana y compleja de su cotidianidad, tal y como lo perciben y construyen sus habitantes. Y lo que es más importante, sitúa al barrio como sujeto de la transformación y no como objeto de intervención.

Por otro lado, además de referirse a su recuperación, reciclaje y/o regeneración, trae implícita una intencionalidad de cambio de rumbo en el modelo de desarrollo que rige a nuestros sistemas urbanos. "En transición" implica enfrentar el paso hacia un nuevo estado en el metabolismo de las relaciones internas y externas del barrio, lo cual comporta un cambio cultural, análogo al propuesto por el movimiento de transición originado en el Reino Unido (Hopkins 2008, Bermejo 2013).

Por último, consideramos que la formulación propuesta expresa con rotundidad la idea de proceso. Tal y como hemos destacado anteriormente la vivienda, la ciudad y el hábitat deben entenderse desde una concepción compleja, capaz de integrar su dimensión de objeto y también su dimensión de proceso, ambas desde su triple vertiente urbs-civitas-polis (Capel 2003, De Manuel 2010). Ello nos permite tomar en consideración, según se ha teorizado desde la investigación-acción-participativa, que los procesos de transformación urbano-habitacional son procesos espirales que sólo pueden abordarse mediante estrategias capaces de enfrentar y gestionar situaciones de azar e incertidumbre (Morin 1990). No en vano, existe un amplio consenso social, científico e institucional en torno a la importancia de fomentar y articular la participación social y promover una ciudadanía activa (Borja y Muxi 2003, Villasante 2006, Magnaghi 2011).

ENFOQUE METODOLÓGICO

Por lo tanto, la propuesta de barrios en transición debe incorporar un criterio de sostenibilidad complejo e integral, interrelacionando las dimensiones sociales, económicas y ambientales (Riechmann 2009). Las tres dimensiones interactúan entre sí de modo que un cambio en una de ellas es motor de cambio en las otras (Morin 2002). ¿Por dónde empezamos? Sobre la base de la experiencia acumulada por años de intervenciones en los barrios, el camino pasa por identificar y acompañar a la ciudadanía activa que es capaz de tomar las riendas de su lugar de vida (Harvey 2000, Borja y Muxi 2003, Rosa y Encina 2004 y 2005, Villasante 2006, Magnaghi 2011), es decir, por alentar procesos de participación social para la sostenibilidad que permitan la reconstrucción colectiva de los barrios como piezas clave movilizadoras de las transiciones a escala urbana y metropolitana.

Defendemos aquí el uso de la investigación-acción-participativa como base metodológica para este fin, ya que es a la vez un proceso de investigación social y un proceso de intervención social (Alberich Nistal, 2008; Villasante y Montañés, 2002). En palabras de Encina y Rosa (2005), "La iap no es otra cosa que una espiral espacio-temporal que alentada por expertos metodológicos ayuda a la población a definir sus necesidades y a buscar satisfactores, lo cual genera un proceso de intercambio y construcción colectiva del conocimiento que puede provocar acciones de cambio". Es en la vocación autogestionaria de la IAP

¹² Si bien éstos suelen estar protagonizados por comunidades de localidades pequeñas y medianas, y nuestra investigación centra su atención en la relación bioregión-metrópoli-barrio.

donde reside el potencial de orientación de los procesos barriales hacia las transiciones socioecológicas. Continúan Encina y Rosa: "la iap es una metodología que puede ayudar no sólo a la transformación de las condiciones materiales, sino que puede generar un proceso en el que las personas se transforman colectivamente" (ob. cit.). La IAP trata de unir el tiempo de la investigación con el de la acción, buscando/provocando la participación de la ciudadanía en general y de su sector más activo en particular, en todas las fases de la investigación; así como de "rescatar" la validez de los saberes y habilidades populares fruto de la interacción con los otros, con el medioambiente y con la propia cultura de masas y la institucional.

Hablamos de tres líneas de acción que deben conjugarse para fortalecer la construcción de procesos participativos: el querer participar, entendida como la motivación para incorporarse en el proceso; el poder participar, crear foros donde se puedan construir, tomar decisiones y gestionarlas desde un diagnóstico y una planificación participada; y el saber participar, trabajar la formación necesaria para provocar "no sólo cambios organizacionales, sino intercambios a nivel simbólico, intercambios en la gramática cultural en el sistema de reglas que estructuran las relaciones e interacciones sociales" (Rosa y Encina, 2004 y 2005).

Por lo tanto, la activación de procesos barriales de transición se puede constituir sobre la base de un análisis que debe partir a su vez desde la experiencia de los propios protagonistas, yendo hacia reflexiones prácticas, que hay que trabajar individual y colectivamente en tiempos y espacios propios, como provocación para un aprendizaje desde la cotidianidad. Es, por tanto, un modo de conocer desde el mutuo aprendizaje y a partir de prácticas concretas donde se propone, se discute y se planifica, para construir desde la propia experiencia, y poder hacer accesible este conocimiento práctico-reflexivo a otros colectivos.

Desde el punto de vista de la metodología de investigación que proponemos (De Manuel *et al.* 2013b) el equipo que dinamiza el proceso participativo desempeña además un rol de apoyo técnico¹³ pluridisciplinar acorde con el sistema de análisis basado en varias dimensiones de intervención que presentamos en el apartado siguiente. Se apuesta, entonces, por combinar la base metodológica de la intervención social participativa con un asesoramiento experto situacional, conformando una asesoría técnica integral participativa y transdisciplinaria (Enet *et al.*, 2008), cuyo núcleo es un Equipo de Asistencia Técnica de Barrio, formado por especialistas en gestión social del hábitat y encargado de sumar los apoyos expertos sectoriales que sean demandados en el proceso.

En definitiva, la perspectiva de transición se cruza con los intereses, necesidades, recursos y procesos de las redes vecinales. La metodología parte de un pre-diagnóstico y un primer mapeo para cada uno de las dimensiones de investigación a los que sigue la conformación de un grupo motor junto a personas clave del barrio. El trabajo toma entonces la forma de un proceso participativo que va enlazando sucesivos ciclos de aproximación, diagnóstico y estudio de opciones, junto al diseño y ejecución de acciones demostrativas (De Manuel *et al.*, 2013b).

JUSTIFICACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES DIMENSIONES DE INVESTIGACIÓN- ACCIÓN PARA ABORDAR LAS TRANSICIONES EN NUESTROS BARRIOS

Con este marco como referencia y horizonte, la línea de investigación que venimos desarrollando elabora un encuadre metodológico que asume la naturaleza multidimensional de los procesos de transición que debemos emprender. Es necesario activar cambios socioecológicos de manera integral que, en el marco de políticas orientadas a la sostenibilidad, partan de las necesidades y los satisfactores principales de la población del barrio. A partir de la confluencia de ambas miradas, la técnica-político-institucional y la social-vecinal, se irá construyendo una visión compartida que derivará en distintos ámbitos y líneas estratégicas de transformación que no será necesario activar simultáneamente ni con la misma intensidad, sino que

¹³ Los antecedentes de esta línea de trabajo se sitúan en la experiencia del Taller de asesoramiento técnico a los barrios de Arquitectura y Compromiso Social (2000-2006), que pueden consultarse en De Manuel *et al.* 2006 y De Manuel 2007.

estarán basadas en las prioridades y oportunidades situacionales de cada barrio sujeto de investigación.

Desde el paradigma de complejidad es importante subrayar que dichas líneas estratégicas de trabajo no son paralelas sino transversales entre sí, de forma que, como antes señalamos, su interrelación puede permitir que un cambio en una de las dimensiones induzca modificaciones en otras (Morin 2002, De Manuel 2010). Este se convierte en un principio metodológico en la medida en que se tratará de identificar y desarrollar acciones que afecten a varias dimensiones del barrio de manera sinérgica (De Manuel et al. 2013a).

De este modo, con metodologías participativas, se pretende alentar procesos en los que, de las necesidades perentorias y a través de procesos colectivos, se pase de soluciones parciales a propuestas de barrio que enfoquen la estrategia de transición en su totalidad (De Manuel et al. 2013b). La definición de las necesidades de las poblaciones y sus satisfactores debe enfocarse desde una perspectiva compleja y comprometida de las Necesidades Humanas y los Derechos Humanos (Max-Neef et al. 1998, Álvarez Cantalapiedra 2013) y ha de ser un objeto de trabajo central de los procesos de transición, en la dirección de repensar necesidades y satisfactores para reconquistar parcelas de autogestión desde lo cotidiano (Encina 2005). Pero con carácter general podemos afirmar que el cuadro inicial de las situaciones de vulnerabilidad urbana en los barrios tradicionales nos remite a necesidades relacionadas con empleo, vivienda, alimentación, transporte y energía. Es importante señalar que estos sectores responden, con carácter general, a las necesidades cotidianas de consumo y acceso a los servicios básicos por parte de la población, pero al mismo tiempo coinciden en buena medida con los principales sectores de actividad económica responsables de los mayores impactos sobre el medio ambiente: tal como afirma un informe del PNUMA¹⁴, "el consumo de alimentos, la movilidad, el uso de aparatos eléctricos y la vivienda dominan los impactos en el ciclo vital del consumo final" (UNEP 2010).

Estos ámbitos de necesidad -empleo y actividad económica, alimentación, transporte, energía y vivienda-, determinantes como objeto de consumo y factores de impacto ambiental, deben constituir el núcleo de las políticas de transición socioecológica y conviene saber que presentan un margen de incidencia desde la escala local. Pero junto a ellos consideramos importante sumar otras dimensiones de investigación e intervención en los barrios que pueden jugar un papel relevante: la consideración de las relaciones entre lo socioeconómico y lo territorial-espacial (Torres 2005), que nos llevará a plantearnos estrategias de mejora barrial del (y desde el) espacio público y las dotaciones; y la puesta en marcha de estrategias socioeducativas ambientales ligadas a la gestión de la vida cotidiana. Todo ello, como ya se ha dicho, hilvanado en procesos de participación capaces de alentar la implicación de múltiples actores (sociales, públicos y privados) introduciendo la perspectiva de género así como enfoques inclusivos de generación, multiculturalidad y renta. Nos detendremos a analizar brevemente cada una de esas dimensiones.

LA GESTIÓN COLECTIVA DE LA REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS

El compromiso europeo con el Protocolo de Kyoto impone al Estado Español una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero que afecta fuertemente al parque residencial, cuyo consumo energético supone un 65% del parque edificatorio total. El Informe GTR 2012 (Cuchí y Sweatman 2012) estima factible reducir dicho consumo en un 80% mediante una adecuada estrategia de rehabilitación que además mejoraría el confort y la calidad de dichas viviendas. Y esto es importante, ya que en buena parte se trata de conjuntos de vivienda colectiva, a menudo con grados considerables de obsolescencia física que precisan rehabilitaciones integrales.

¹⁴ Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente.

Un reto de esta envergadura ha de abordarse desde una estrategia sustentada en una combinación de ahorro, eficiencia y prosumo de energía renovable. Y de todos estos factores el primero a mejorar es la racionalización del uso y gestión del edificio: la rehabilitación es fundamentalmente un reto de gestión, porque vivienda colectiva implica decisión colectiva, y no sólo de sus habitantes. Pero ahí residen también las potencialidades: la condición plurifamiliar, que sólo permite avanzar a través de acuerdos de comunidad, abre a la vez oportunidades de (auto)gestión colectiva de la vida cotidiana, tanto para mejorar la vivienda como para incidir en otras dimensiones del cambio ecosocial a escala barrial.

Desde una noción compleja de hábitat, el criterio estratégico es explorar, junto a vecinos y vecinas, las posibles sinergias existentes entre la vivienda y otras necesidades (empleo, dotaciones, accesibilidad, alimentación, etc.), así como la re-construcción de vínculos y posibles transferencias entre escalas: familiar (vivienda), comunitaria (edificio) y colectiva (barrio). Dicha búsqueda pondrá énfasis en las fórmulas colectivas para la satisfacción de las necesidades y en la colaboración con otros actores sociales (iniciativas de transición, banca ética,...). Todo ello procurando apoyos institucionales con vistas a proyectar nuevas políticas urbanas.

En particular se plantea investigar las posibilidades de vincular la rehabilitación energética y el empleo, apostando por fórmulas de intervención que permitan alentar la economía local a través de empresas barriales, fijando un marco económico-financiero viable con apoyo de la banca ética, e investigando sistemas constructivos apropiados y apropiables por las empresas locales de pequeña escala mediante programas de capacitación. Con todo ello también se pretende generar un marco de negociación de acuerdos de colaboración con empresas de servicios energéticos, cooperativas de producción y consumo de energía, empresas de instalación de ascensores y otros posibles proveedores.

LA PRODUCCIÓN Y GESTIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO

Si evaluamos la calidad del espacio público de nuestras ciudades y barrios "sobre todo por la intensidad y la calidad de las relaciones sociales que facilita, por su fuerza mixturante de grupos y comportamientos y por su capacidad de estimular la identificación simbólica, la expresión y la integración culturales" (Borja y Muxi 2003:27) comprobamos cómo ha sufrido un paulatino proceso de crisis en lo que a sus cualidades y valores se refiere. Más allá de los procesos de privatización que han afectado a los lugares de oportunidad para la especulación, las políticas de diseño urbano y arquitectónico lo han configurado desde un punto de vista puramente técnico, apostando por mejoras en términos de rehabilitación física (Urbs), pero sin incidir en los aspectos sociales y participativos de una regeneración urbana integral (Fernández Casadevante, J. L., Morán Alonso, N. 2012; Cámara, C. 2012), y desarrollando intervenciones de gran intensidad energética en las que predominan los pavimentos duros, a lo que se suma la falta de recursos para el mantenimiento de los espacios públicos, y en particular de las áreas verdes de nuestros barrios.

Numerosas experiencias apuntan a la forma en la que proyectos sencillos mediante la acción y la búsqueda de soluciones interdisciplinares, participativas y creativas pueden tener una amplia capacidad de incidencia socio-urbanística. Un proceso de transición debería apostar por este tipo de iniciativas, denominadas de Urbanismo Emergente (Freire, J. 2010), basadas en actuaciones de menor escala y mayor agilidad que impliquen la participación ciudadana. La diferencia con la planificación urbana radica en el hecho de que asume el papel de la ciudadanía como productora de ciudad en procesos bottom-up frente a la tradicional visión top-down de quienes planifican. Por tanto, es necesario trabajar en la comprensión de la realidad a transformar desde el punto de vista de la ciudadanía y su vida cotidiana, al mismo tiempo que se plantean soluciones locales de pequeña escala y bajo impacto, y se generan procesos y estructuras donde la propia ciudadanía sea partícipe del desarrollo de los contenidos y productos (Freire, J. 2010). Evidentemente, la revegetación de nuestros barrios constituye una característica proyectual insoslayable dentro de los criterios que aquí se están planteando, de tal manera que la construcción y el cuidado

necesarios puedan ser desarrollados por la propia comunidad, reapropiándose de sus espacios públicos al mismo tiempo que mejoran la calidad de los lugares que habitan y reducen las necesidades energéticas, sobre todo en verano.

Por otro lado, con una perspectiva vinculada a la accesibilidad, también se entronca con la necesidad de solventar el problema de las barreras arquitectónicas que se manifiesta en la mayoría de los barrios y que dificultan la accesibilidad y la autonomía de personas con limitación física, así como el desplazamiento de carritos de la compra, carritos infantiles o incluso bicicletas.

Finalmente, el campo de acción para las transiciones vinculadas a los espacios públicos de nuestros barrios estará vinculado a la puesta en marcha de iniciativas locales que permitan avanzar en el grado de auto-organización de las comunidades, en la reconstrucción de la dimensión comunitaria del barrio, en la reapropiación del propio espacio público y en la preocupación por el medio, desarrollando procesos participativos en espacios urbanos concretos y experiencias localizadas que sean acometidas desde las necesidades y posibilidades de la ciudadanía que ahí reside.

MOVILIDAD SOSTENIBLE Y CONECTIVIDAD BARRIO-CIUDAD

La movilidad en nuestros barrios, dada su creciente dependencia del automóvil y las motocicletas, genera numerosos problemas que afectan en gran medida a la sostenibilidad de estos lugares. Al propio consumo de combustibles fósiles, a la contaminación atmosférica, al ruido, y a la ocupación excesiva (en ocasiones abusiva) del espacio público, se le suman otras realidades vinculadas a los costes económicos y también sociales que deben asumir las personas que viven en los barrios para poder moverse y disfrutar de las oportunidades (sobre todo empleos) y servicios no disponibles en estos lugares.

De este modo, en la escala barrial se plantea el objetivo primero de reducir la movilidad obligada en lugares con escasez de servicios que siempre sufren ciertos grados de monofuncionalidad y aislamiento. El problema aquí no será la densidad como ocurre con la ciudad dispersa de la metrópolis contemporánea. Más bien la cuestión pasa por desarrollar el concepto de multifuncionalidad urbana, a través de políticas públicas que desarrollen los servicios en el barrio, o fomentando el desarrollo de pequeños locales comerciales y de ocio. La reinterpretación colectiva de la identidad barrial a través de procesos participativos orientados a la transición, podría aportar una relocalización de las economías del barrio, también en términos comerciales y de ocio, disminuyendo la necesidad de desplazamiento y favoreciendo la creación de empleos locales (algo que también disminuye el desplazamiento de las personas).

Por otro lado, como es lógico, se trata también de favorecer los desplazamientos peatonales y en bicicleta, buscando las complementariedades con el transporte público que deberá adaptarse mejor a las necesidades de barrios que todavía sufren diversos grados de aislamiento como señalábamos anteriormente. La articulación de procesos participativos para este propósito en el contexto barrial puede favorecer una toma de conciencia colectiva en la que la ciudadanía retome la calle y el resto de espacios públicos, para transformarlos en lugares habitables, y para volver a utilizarlos de una forma más intensa, por ejemplo para trasladarse de un lugar a otro en su cotidianidad.

ENERGÍA Y METABOLISMO URBANO

Tal y como se ha destacado anteriormente, la formulación actual de los ecosistemas metropolitanos y en particular de los barrios a los que nos referimos en este artículo, implica la existencia de conflictos ambientales con el resto de ecosistemas, y sobre todo con los más cercanos, ya sea desde el punto de vista del contacto directo con los mismos, o desde la perspectiva del metabolismo urbano: la exportación de elementos residuales y la importación de materia y energía del ambiente. Esto es debido a que están

basados en procesos de ciclo abierto, es decir altamente entrópicos, según se ha explicado desde la economía ecológica (Constanza 1997) que atiende también a las desigualdades sociales que genera este proceso (Di Pace, 2004) y que afectan a nuestros barrios.

Desde el punto de vista del metabolismo energético, según se ha destacado en el eje de vivienda, la perspectiva en este caso pasa por la autogestión de la energía convirtiendo a la ciudadanía del barrio en prosumidora de este recurso, favoreciendo la producción distribuida (espacial y socialmente) y su cercanía a los lugares de consumo, como principios básicos de la soberanía energética. La gran cantidad de horas solares propias del clima mediterráneo en el que se localizan los proyectos que estamos abordando suponen una enorme oportunidad, pero no la única. Evidentemente, todo pasa también por atender estrategias de gestión de la demanda, tanto en materia de movilidad como en el caso de la vivienda, donde pueden ser cruciales, llegando a disminuir el consumo en un 80 % (Cuchí y Sweatman 2012).

Aunque no nos vamos a extender en esta cuestión que ya ha sido debidamente descrita en otros artículos de esta trilogía, en especial en el de Roberto Bermejo (2013), sí tiene sentido hacer referencia a al menos a una de las estrategias particulares que se pueden desarrollar en el contexto barrial que nos ocupa. La generación de empleo y la economía del bien común, que, tal y como se ha desarrollado en el eje de vivienda, podrían basarse en la generación de cooperativas de producción y consumo, con inversiones en el propio barrio, para reducir la huella de carbono al tiempo que se fomentan actividades de formación y empleo.

Con respecto al metabolismo de los materiales, en el contexto barrial que nos ocupa, toma especial importancia por su fragilidad económica tanto para adquirir recursos que cada vez van a ser más escasos como para gestionar los residuos generados.

En este sentido, aparece de nuevo la posibilidad de generar empleo a través de la recuperación y la reutilización de los residuos, siguiendo una costumbre que ha formado parte de las vidas de estos barrios desde sus inicios, y que atendiendo a su escala y a su eficiencia, constituyen formas mucho más sostenibles para abordar esta cuestión que las actuales redes centralizadas de gestión de residuos (Del Val 1998).

Finalmente, será necesario atender al agua, cuyo papel como recurso escaso es cada vez más importante, sobre todo en territorios mediterráneos como el que nos ocupa. El contexto barrial se antoja de nuevo como una escala de trabajo donde las aguas grises pueden ser reutilizadas en la estrategia de mejora de los espacios público. Así mismo, tras un tratamiento mínimo y de bajo coste, también podrán ser reutilizadas para regar las agriculturas de proximidad (descritas en el eje de soberanía alimentaria) que de esta manera reducen las necesidades externas de alimentos al tiempo que asumen el cierre del ciclo del agua en el ámbito local.

LA SOBERANÍA ALIMENTARIA

Más allá de la idea de Barrios en transición, se están activando numerosos proyectos locales que regeneran las relaciones de los poblamientos con su bioregión a través de la reconstrucción de las agriculturas campesinas también en las ciudades incluyendo los sistemas alimentarios localizados que las caracterizan. Se trata de un fenómeno claro de lo que hemos descrito anteriormente como la retroinnovación, es decir, la innovación tomando como punto de partida las reglas virtuosas de funcionamiento de los sistemas tradicionales, que en el caso de la alimentación han sido y son de base fundamentalmente local y campesina, y están por tanto basados en la memoria biocultural (Toledo y Barrera-Bassols 2008).

En el caso particular de los barrios cuya transición se plantea en este artículo emergen dos perspectivas fundamentales: por un lado la (re)construcción de las relaciones de estas áreas urbanas generalmente periféricas con las agriculturas que se cultivaban o se cultivan en su entorno, favoreciendo los canales cortos de comercialización al tiempo

que se ponen en valor recursos territoriales que hasta ahora estaban a la espera de ser ocupados por los procesos de urbanización desenfrenada. Y por otro lado, la recualificación de los espacios públicos, de los espacios libres y de las cubiertas e intersticios de nuestros barrios a través de su conversión a la agricultura ecológica urbana, con todo lo que ello implica en términos de mejora ambiental, pero también social (sentido de comunidad, espacios educativos, salud pública...), e incluso económica a través del autoconsumo o la venta.

Sobre la base evidente de la necesidad de alcanzar el mayor porcentaje posible de autosuficiencia alimentaria y de las capacidades regenerativas de las agriculturas campesinas en el ámbito urbanos, las potencialidades que la emergencia de la soberanía alimentaria en estos contextos urbanos nos aporta para (re)construir Barrios en transición son enormes. Tal y como se ha desarrollado en otro texto (Matarán Ruiz 2014), en primer lugar cabe destacar que la cuestión alimentaria favorece que la gente cambie sus perspectivas y se sume a la puesta en valor de los patrimonios territoriales (incluyendo los saberes tradicionales) vinculados a la alimentación, y al mismo tiempo, la ciudadanía activa encuentra en la soberanía alimentaria un excelente punto de apoyo para sus procesos de resistencia y transformación superando de esta manera algunos de los periodos de impás que se han sucedido a lo largo de los últimos años.

En segundo lugar, las transiciones en curso dentro del sistema agroalimentario, constituyen una representación de las capacidades reales de los procesos de transición hacia la sostenibilidad, cuyo desarrollo en nuestros barrios puede aportar muchas de las claves necesarias para transiciones en otros ámbitos aparte del agroalimentario. De hecho, según esta hipótesis, la evolución natural de las transiciones agroalimentarias debería dar lugar a un cúmulo de procesos de transición en otros ámbitos de la vida (Víctor Toledo, comunicación personal, seminario interno del proyecto PLANPAIS, 10 de Junio de 2013).

FINANCIACIÓN Y PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA DEL BIEN COMÚN

Existen diferentes teorías que intentan resolver los problemas económicos de otras forma, y entre ellas la Economía del Bien Común (Felber 2012). Esta propuesta surge en un proceso de reflexión iniciado en 2009 por un pequeño grupo de empresas –unas veinte- del movimiento ATTAC junto a Christian Felber, cuyos resultados se concretan en 2010. El objetivo del modelo es conseguir que las actividades económicas se fundamenten en la cooperación y en la búsqueda del bien común, en lugar del egoísmo, la competencia y la maximización de beneficios, mediante un cambio en las reglas de funcionamiento del mercado capitalista, para que se premien los comportamientos que generen beneficios para toda la sociedad.

La Economía del Bien Común (EBC) es un sistema que integra propuestas e ideas que han sido derivadas de buenas prácticas anteriores: economía solidaria, responsabilidad social corporativa, etc y si bien se presenta inicialmente como un movimiento empresarial, tiene objetivos más amplios en distintos planos de actuación: económico, político y social. De forma que aquí se toma como base para la vertiente económica de los procesos de transición en barrios.

Christian Felber entiende que el bien común se fundamenta en el respeto y fomento de los valores humanos que compartimos, y que tienen su plasmación en los derechos humanos. Como consecuencia, la EBC redefine el éxito de las organizaciones, pues lo importante no es la rentabilidad económica que se obtiene con ella, sino la contribución a los valores humanos. De esta forma, el beneficio económico deja de ser el fin de la actividad económica, y se convierte en el medio para que ésta tenga como objetivo la generación del bien común.

Esta propuesta comparte con otros modelos (Desarrollo Humano, la Economía de la Felicidad, la Economía del Buen Vivir, la Economía Solidaria, la Responsabilidad Social Corporativa, etc.) la afirmación de que los resultados económicos no pueden ser considerados óptimos por el mero hecho de que haya

más producción, sin tener en cuenta las condiciones laborales, el impacto medioambiental, el reparto de la renta... Pero se diferencia de éstos en que presenta un modelo práctico para fomentar un cambio social, político y económico, orientado a la promoción del bien común.

La propuesta adopta la perspectiva de la EBC para enfocar diagnósticos, estrategias y acciones de base económica en los barrios. En este sentido se pretende confluir con las redes ciudadanas alentando formas de economía orientadas al bien común, promoviendo canales cortos y justos de comercialización, así como formas de economía popular alternativas: mercadillos de intercambio de productos usados, creación de monedas locales, organización de bancos del tiempo, u otros sistemas encaminados a la autogestión vecinal de su economía. Además de la revisión bajo la óptica de la EBC de los modelos de la economía convencional y formal (aplicable al resto de ejes de la propuesta: rehabilitación de viviendas, agricultura y alimentación, soberanía energética, etc.), se manifiestan estas formas de economía informales sustentadas por la ayuda voluntaria y de correspondencia a partir de la familia, los vecinos, las asociaciones, el cooperativismo, etc (Gisbert Quero 2010). Por tanto, se trataría de apostar por una economía de proximidad que tienda a cubrir las necesidades a partir de fórmulas colectivas y de apoyo mutuo, que podría ser reforzada en el plano financiero por entidades colaboradoras de la banca ética.

Por último y como tema transversal a todos los anteriores, nos planteamos como factor clave para un cambio hacia una nueva cultura de la sostenibilidad:

LA FORMACIÓN Y EDUCACIÓN SOCIOAMBIENTAL

En procesos de transición, el ámbito socioeducativo, formal y no formal, emerge como un lugar privilegiado para el diagnóstico participativo, la elaboración de programas con visión estratégica y para la propia intervención socioambiental en barrios en transición.

Los posibles proyectos educativos a construir en los barrios, aparecen como una estrategia transversal e integral. Serán una herramienta para generar procesos de transición, a través de la formación y/o ampliación de la ciudadanía activa y crítica con la realidad de su barrio, se pondrá en juego la creatividad y capacidad de emprender proyectos comunitarios y cooperativos.

Se concibe por tanto como "acompañante" fundamental de las propuestas generales que se inicien en los barrios. Con un enfoque de Investigación-Acción-Participativa adecuado a contextos de enseñanza, aparecerán procesos de búsqueda y construcción compartida de conocimiento. Estos procesos podrán dar respuesta a problemas locales planteados en un contexto de aprendizaje.

A través de este proceso participativo, se propone romper las fronteras habituales entre la solución "técnica" y las necesidades reales, ocurriendo lo mismo entre la educación formal y la no formal, o entre espacios de enseñanza y entorno social, ya que se trata de permitir y fomentar la interacción con el entorno inmediato y la participación de agentes diversos. En conclusión, a lo largo de la evolución y desarrollo de estos procesos educativos se identifican problemas y prioridades, a la vez que se generan recursos educativos para enfrentarlos.

En definitiva, debemos abordar la transición socioecológica del hábitat desde todas las dimensiones de su complejidad. Es preciso articular estrategias inteligentes que combinen estas dimensiones en varias líneas de análisis y acción, como: estudiar las oportunidades que se presentan para incrementar la autosuficiencia de los barrios incrementando su complejidad y reducir las necesidades de desplazamiento; mejorar su conectividad con la ciudad, ahora dependiente en gran medida de la movilidad motorizada privada e individualizada, potenciando la sinergia entre red de transporte público metropolitana y red de recorridos para bicicletas y peatones; reestructurar el espacio público para dar prioridad a los recorridos peatonales y lugares de encuentro; o avanzar hacia el autoconsumo de energía en el propio barrio combinando estrategias de ahorro, eficiencia y producción.

A MODO DE CONCLUSIÓN. HACIA UN CAMBIO DE PARADIGMA

Avanzar hacia la sostenibilidad requiere activar numerosas transiciones entrelazadas y simultáneas que conciernen a todas las dimensiones del hábitat. Para transitar en lo físico-espacial hacia modelos urbanos ecológicamente viables (urbs), la economía y la sociedad deben recorrer procesos de cambio hacia una nueva cultura (civitas) que incluya la vocación emancipatoria y la conciencia del lugar (Magnaghi 2011); todo ello en una reformulación del Estado que supere la dicotomía público-privado y construya nuevas articulaciones de lo público con lo común (polis) (De Manuel 2010).

Para concretar las transiciones socioecológicas en marcos de acción política, dicha articulación precisa la innovación de modelos de gestión capaces de hacer confluír la iniciativa institucional y la social. Movimientos de abajo a arriba, como el de transición (Hopkins 2008, Bermejo 2013) y el decrecimiento (Latouche 2009), que persiguen reducir las emisiones de gases de efecto invernadero e incrementar la autonomía y resiliencia de las comunidades, están llamados a encontrarse en modelos de cogestión (Pelli 2010) con las iniciativas y declaraciones institucionales que plantean las bases de un nuevo urbanismo sostenible, participativo e integrado (Carta de Leipzig, Carta de Aalborg).

Pero hacer efectiva esta confluencia requiere una de-construcción y re-aprendizaje de los roles políticos, técnicos y ciudadanos (López Medina 2012): los roles técnicos hacia la gestión de la complejidad, la transdisciplina y las metodologías participativas; los roles ciudadanos hacia la iniciativa, la implicación, la autogestión y la ciudadanía activa; y los roles políticos hacia modelos de cogestión y de apoyo a la iniciativa social emancipadora.

Sólo mediante estrategias multiactorales, integrales y de base local se podrá diagnosticar y poner en marcha satisfactores genuinos a las problemáticas urbanas en términos de procesos de transición a la sostenibilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Alberich Nistal, Tomás. (2008): "IAP, redes y mapas sociales: desde la investigación a la intervención social", *Portularia, Revista de Trabajo Social*, Universidad de Huelva.

Álvarez Cantalapiedra, Santiago (2013) "Economía política de las necesidades y caminos (no capitalistas) para su satisfacción sostenible". En *Revista de Economía Crítica*, nº 16, segundo semestre, pp. 167-194, ISSN edición digital: 2013-5254.

Bermejo, Roberto (2013): "Ciudades postcarbono y transición energética". En *Revista de Economía Crítica*, Nº16, segundo semestre, pp.215-243, ISSN edición digital: 2013-5254.

Bernal Carretero, Francisco. (2010): *Finanzas Alternativas, Éticas y Solidarias. El caso de Andalucía*. Sevilla: Atrapasueños.

Biehl, Jane., y Bookchin, Murray. (2009): *Las políticas de la ecología social: Municipalismo libertario*. Bilbao. Ed. Virus.

Borja, Jordi y Muxí, Zaida. (2003): *El espacio público: ciudad y ciudadanía*. Barcelona: Diputació de Barcelona.

Cámara, Carlos (2012): "Las iniciativas de participación ciudadana en el urbanismo. El urbanismo participativo, una nueva forma de entender la ciudad y la ciudadanía en la configuración de espacios públicos" *URBS Revista de Estudios Urbanos y Ciencias Sociales* 2(1), pp. 19-32., <http://nevada.ual.es:81/urbs/index.php/urbs/article/view/camara> [Recuperado el 23 de Noviembre de 2012].

Capel, Horacio. (2003): "A modo de introducción: Los problemas de las ciudades. Urbs, civitas y polis". En *Colección Mediterráneo Económico*, nº3. Almería: Cajamar.

Castells, Manuel. (2006): *La sociedad red: una visión global*. Madrid: Alianza Editorial.

Castrillo, María (2008): *Hacia un urbanismo más justo: reflexiones sobre la rehabilitación de los barrios periféricos en España*. Versión inédita. Instituto universitario de urbanística de la Universidad de Valladolid.

Cuchí, Albert y Sweatman, Peter. (2012.): *Informe GTR 2012. Una visión-país para el sector de la edificación en España. Plan de acción para un Nuevo Sector de la Vivienda*. Coordinación: Green Building Council España, Fundación CONAMA.

Davis, Mike. (2006): *Planet of Slums*. Verso.

De Manuel, Esteban; Brivio, Federico; Ghislanzoni, Michela; López Farfán, Manuel; Meregalli, Elena; Olmedo, Lucía (2006) El taller de asesoramiento técnico a los barrios. En *Carpeta informativa del CENEAM 2000-2006, Reflexiones sobre educación ambiental II*. ISBN 9788480146821, págs. 285-292. Segovia: CENEAM.

De Manuel Jerez, Esteban. (2007): "Participar para Recuperar la Polis" en Encina, J. y otros (coord.) *La ciudad a escala humana. Democracias Participativas 5"*. Sevilla: Atrapasueños.

De Manuel Jerez, Esteban. (2010): "Construyendo Triángulos para la Gestión Social del Hábitat", *Hábitat y Sociedad*, Nº1 . www.us.es.habitatysociedad.es

De Manuel Jerez, Esteban. et al (2013a) *Barrios en transición*. I Congreso Internacional y III Nacional de Construcción Sostenible y soluciones eco-eficientes, Sevilla (España), 20-22/05/2013.

De Manuel Jerez, Esteban. et al (2013b) *Barrios en transición*. Revista Hábitat y sociedad, nº 5 Reciclaje de barrios, 2013. <www.habitatysociedad.us.es> I.S.S.N.: 2173-125X.

Del Val, Alfonso, (1998).

Díaz, Vicente. (2008): *Participación ciudadana y vivienda. El Programa de autoconstrucción de la Junta de Andalucía*. Las Palmas de Gran Canaria: tesis doctoral (inédita).

Encina, Javier, Rosa, Montse, Ávila, María, Fernández, Miguel. Coord. (2004): "Democracias Participativas e Intervención Social Comunitaria desde Andalucía", en *Construyendo Ciudadanía 5*. Sevilla: Atrapasueños et al.

Encina, Javier y Rosa, Montserrat (2005) Haciendo metodología al andar. En Encina, Javier. y otros (coord.) Cuando nos parece que la gente no participa. Sevilla: Atrapasueños, Unilco, Ayto. Palomares del Río p. 44-633

Encina, Javier y Rosa, Montserrat (2004) Las culturas populares. En Cuchará y paso atrás, nº 9.

Enet, Mariana et al. (2008) *Herramientas para pensar y crear en colectivo en programas intersectoriales de hábitat*. Buenos Aires: Ciencia y Tecnología para el Desarrollo-CYTED.

Fariña Tojo, José (2014): "Estas ciudades son una ruina". Entrada en El blog de José Fariña. 12/01/2014 <http://elblogdefarina.blogspot.com.es/2014/01/estas-ciudades-son-una-ruina.html>

Farrés Delgado, Yasser. (2013). "Críticas decoloniales a la arquitectura, el urbanismo, y la ordenación del territorio: hacia una territorialización de ambientes humanos en Cuba". Tesis Doctoral. Universidad de Granada.

Felber, Christian, (2010). "La Economía del Bien Común". Bilbao. Ed. Deusto Ediciones.

Fernández De Casadevante, Jose Luis, Morán Alonso, Nerea, (2012): "Nos plantamos! Urbanismo participativo y agricultura urbana en los huertos comunitarios de Madrid" *Hábitat y Sociedad* Nº 4, p. 55-71. <www.habitatysociedad.us.es>.

- Fernández Durán, Ramón, (2006): *El Tsunami urbanizador español y mundial*. Madrid: Virus.
- Fernández Durán, Ramón. (2008): *El crepúsculo de la era trágica del petróleo. Pico del oro negro y colapso financiero (y ecológico) mundial*. Bilbao: Virus editorial.
- Fernández Durán, Ramón. (2011): *El Antropoceno: La expansión del capitalismo global choca con la biosfera*. Bilbao: Virus editorial.
- Freire, Javier. (2010): "Urbanismo emergente: ciudad, tecnología e innovación social" *Nomada* [online] 30 marzo 2010 < <http://bit.ly/d3V15g> > [Consulta 3 noviembre 2010]
- Gaffron, P. Huisman, G. y Skala, F. (coords.) (2008): *Proyecto ECOCITY. Manual para el diseño de ecociudades en Europa. Libro I. La ecociudad: un lugar mejor para vivir, Libro II. La ecociudad: cómo hacerla realidad*. Bilbao: Bakeaz.
- Gisbert Quero, Jose. (2010): *Vivir sin empleo*. Los libros del lince
- Hall, Peter (1996): *Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX*. Barcelona: Serbal.
- Harvey, David. (2000): *Spaces of Hope*. University of California: Press.
- Hernández Aja, Agustín (dir.) (1997): *La ciudad de los ciudadanos*. Madrid: Mº Fomento.
- Hopkins, Rob. (2008): *The Transition Handbook. From oil dependency to local resilience*. Foxhole, Green Books Ltd.
- IPCC (xxxx) *Informes sobre el Cambio Climático*. Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático. Ginebra.
- Latouche, Serge (2009): *Pequeño tratado del decrecimiento sereno*. Barcelona: Icaria.
- Latouche, Serge (2007): *La Otra África. Autogestión y apañío frente al mercado global*. Barcelona: Oozebap.
- Lerner Jaime. (2003): "Acupuntura Urbana". ISBN 85-01-06851-9. Record, Rio de Janeiro.
- López Medina, Jose María. (2010): "Metodologías participativas para la gestión social del hábitat", *Revista Habitat y sociedad* Nº1. www.us.es.habitatysociedad.es (consultada el día xx de 2010)
- López Medina, Jose María (2012): *El diseño participativo en programas de rehabilitación de viviendas*. Universidad de Sevilla: tesis doctoral (inérita).
- López Medina, Jose María, De Manuel Jerez, Esteban, Machuca de la Rosa, Irene, Lora Chapela, Marina, Morales Soler, Eva. (2013) *La Vivienda Colectiva en el "Siglo de la Gran Prueba". Diseño y gestión social de la vivienda colectiva en procesos de transición hacia la sostenibilidad*. Ponencia presentada en el I Congreso Internacional de Vivienda Colectiva Sostenible, Barcelona, febrero 2014, UPC.
- Magnaghi, Alberto. (2011): "El proyecto local", *Revista Architectonics*. Barcelona: Universidad Politécnica de Cataluña.
- Matarán Ruiz, Alberto. (2014). "Proyectos locales y soberanía alimentaria: (re)construyendo territorios en transición". En Riechmann, Jorge, Carpintero, Óscar, y Matarán Ruiz, Alberto "Los inciertos pasos desde aquí hasta allá: alternativas socioecológicas y transiciones postcapitalistas". Ed. Universidad de Granada, en prensa.
- MAX-NEEF, Manfred; ELIZALDE, Antonio y HOPENHAYN, Martín (1998) *Desarrollo a Escala Humana*. Barcelona: Nordan-Comunidad e Icaria Editorial [1994] 1998/2ª
- MED European Program (2013) *LIMIT4WeDA: Light Mobility and Information Technologies for Weak Demand Areas*. Programa MED. <http://www.limit4weda.eu/>

Miller, Kevin. (1999). What is bioregional planning? in R. Crofts, E. Maltby, R. Smith and L. Maclean (eds.). *Integrated Planning: International Perspectives*, Battleby, Scotland 7-9 April 1999: IUCN & Scottish Natural Heritage.

Morin, Edgar. (1990): *Introducción al pensamiento complejo*. Barcelona: Gedisa.

(2002) *La mente bien ordenada*. Barcelona: Seix Barral [2000] 2002/4ª.

Muñoz, Francesc. (2010). "Urbanización". Barcelona. Gustavo Gili.

Muñiz, Iñigo. y Galindo, Andrés. (2005): "Urban form and the ecological footprint of commuting. The case of Barcelona", *Ecological Economics* N° 55, pp .499– 514.

Muxí, Zaida (coord.) (2013) *Postsuburbia. Rehabilitación de urbanizaciones residenciales monofuncionales de baja densidad*. Barcelona: Comanegra.

Pelli, Víctor Saúl. (2010): "La gestión de la producción social del hábitat". *Hábitat y Sociedad* N°1, pp. 39-54. <www.habitatsociedad.us.es>.

Requejo Liberal, Juan (2011a) "Territorio y energía: la autosuficiencia conectada". Disponible en http://www.atclave.es/publicaciones/descargas/pub_desarrollo/27_territorio_energi.html, [consultado el 06 de abril de 2014].

Requejo Liberal, Juan (2011b): "Territorio y energía. Orden mecánico versus orden orgánico". *Hábitat y Sociedad*, N° 2, p.33-47. <www.habitatsociedad.us.es>

Riechmann, Jorge. (2009): *La habitación de Pascal: Ensayos para fundamentar éticas de suficiencia y políticas de autocontención*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

Riechmann, Jorge (2013): *El Siglo de la Gran Prueba*. Tegueste (Tenerife): Ed. Baile del Sol.

Valero, Elisa. (2010): *Reciclaje de barriadas sociales. Apuesta por una alternativa sostenible*. Cartagena: Universidad Politécnica de Cartagena.

Rosa, Mercedes y Encina, Javier. (2004): "Las culturas populares", *Cuchará y paso atrás*, N° 9.

Rosa, Mercedes y Encina, Javier. (2005): "Se hace metodología al andar" en Encina, J. y otros (coord.) *Cuando nos parece que la gente no participa*. Sevilla: Atrapasueños, Unilco, Ayto. Palomares del Río pp. 44-63.

Rueda, Salvador. (2002): "Els costos ambientals dels models urbans dispersos", *Papers. Regió Metropolitana de Barcelona*, N° 36, pp.73-104.

Salas, Julian. (2005): *Mejora de barrios precarios en latinoamérica: elementos de teoría y práctica*. San José de Bogotá: Escala.

Sassen, Saskia (1999) *La ciudad global*, Buenos Aires: Eudeba.

Toledo, Víctor, y Barrera-Bassols, Narciso. (2008): *La memoria biocultural: La importancia ecológica de las sabidurías tradicionales*. Barcelona. Ed. Icaria.

Torres Gutiérrez, Francisco José (2005): *El análisis territorial aplicado al estudio de zonas urbanas marginadas: el caso de Polígono Sur en Sevilla*. Sevilla: Consejería para la Igualdad y Bienestar Social, Dirección General de Servicios Sociales e Inclusión.

UNEP (2010) *Assessing the Environmental Impacts of Consumption and Production: Priority Products and Materials*, A Report of the Working Group on the Environmental Impacts of Products and Materials to the International Panel for Sustainable Resource Management. Hertwich, E., van der Voet, E., Suh, S., Tukker, A., Huijbregts M., Kazmierczyk, P., Lenzen, M., McNeely, J., Moriguchi, Y.

Villasante, Tomás. (2006): *Desbordes Creativos. La Catarata*. Madrid: *La socio-praxis: un acoplamiento de metodologías implicativas*. http://www.redcimas.org/archivos/las_investigaciones_participativas/socio-praxis.pdf [consultado el 03 de septiembre de 2010]

Villasante, Tomás y Montañés, María. (2002): "Presentación", en Villasante, T.R., Montañés, M., Martí, J., *La investigación social participativa*. Madrid, El Viejo Topo, [2000] 2002/2ª.

NOTAS SOBRE LA CRISIS

¿La unión monetaria explica la crisis?

Fernando Luengo

Profesor de economía aplicada de la Universidad Complutense de Madrid y miembro de la asociación econoNuestra

Lucía Vicent

miembro de FUHEM Ecosocial y de la asociación econoNuestra

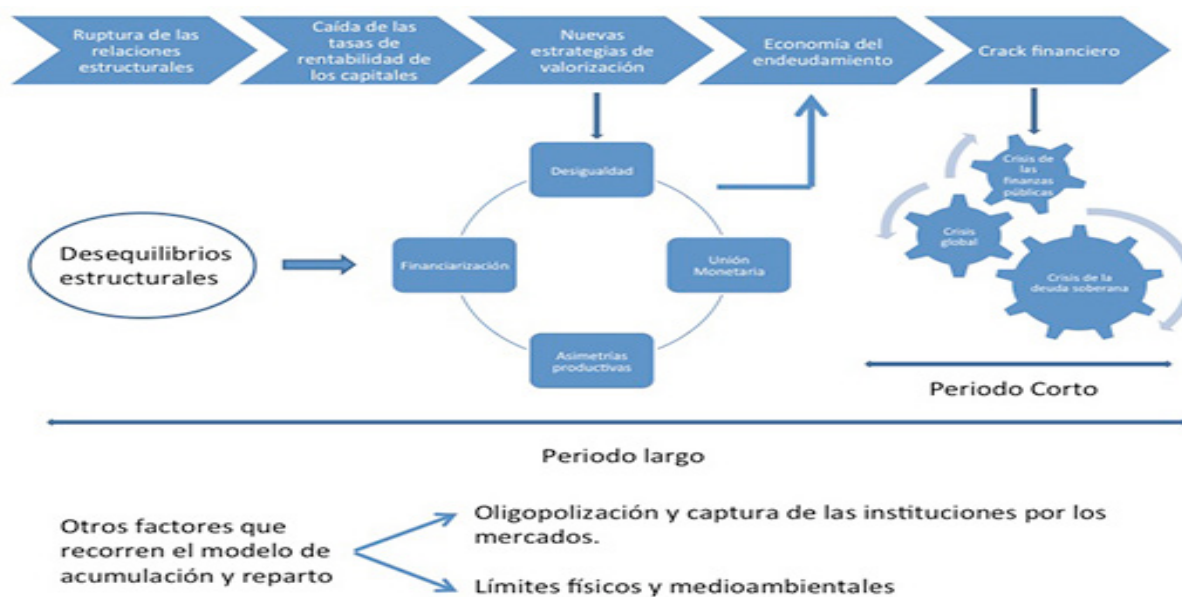
La crisis económica es plural, en cuanto a su origen, global, por cuanto que ha afectado al conjunto del mundo capitalista, especialmente a las economías más avanzadas, y sistémica, en lo relativo a sus causas, en la medida en que es el resultado de la quiebra de los mecanismos de acumulación y distribución capitalistas en el periodo de la globalización financiera. La crisis no se circunscribe, en consecuencia, a las economías que habitan la zona euro¹.

Nuestro diagnóstico es que las causas de fondo de la crisis se encuentran en unos procesos económicos gobernados cada vez más por el dictado de las finanzas, una inequitativa distribución del ingreso y de la riqueza y un espacio productivo y comercial jerarquizado y desigual; todo ello, en un contexto más amplio de dinámicas de crecimiento depredador del entorno físico que las sustenta y de una progresiva oligopolización de los mercados (diagrama I).

Estos factores han caracterizado, con desigual intensidad, dependiendo de las regiones y países considerados, la dinámica económica capitalista desde las últimas décadas y también han atravesado el denominado "proyecto europeo". Su articulación es lo que, en definitiva, da cuenta de la economía de endeudamiento, cuyo desbordante crecimiento provocó el crack financiero de 2008.

¹ Tampoco ha tenido igual incidencia en todas ellas, ni siquiera se han ejecutado las mismas políticas, ni, cuando han sido comunes, han tenido idéntica intensidad.

Diagrama I



Fuente: Elaboración propia

Así pues, para entender los efectos perturbadores de la Unión Económica y Monetaria (UEM) es imprescindible introducir e integrar en el marco interpretativo, en el diagnóstico, los vectores centrales de la dinámica de acumulación y distribución que han impregnado, al menos desde la década de los ochenta del pasado siglo, desde luego mucho antes de la implantación del euro, a los capitalismos europeos. Y es en este contexto más amplio, en esta dinámica capitalista, cuando los responsables comunitarios dan el paso de crear la UEM.

La principal singularidad de esta crisis en Europa tiene que ver con las consecuencias de la creación de un espacio monetario integrado -con las carencias institucionales con que se creó y, sobre todo, con los desequilibrios tanto macroeconómicos como productivos que promovió (Brancaccio, 2012; Enderlein et al., 2012; Alvarez, Luengo y Uxó, 2013; European economists for an alternative economic policy in Europe. Euromemorandum Group, 2013; Fitoussi y Saraceno, 2013 y Palley, 2013).

Se abren dos líneas de reflexión para entender las peculiaridades de la crisis europea, complementarias entre sí y, por tanto, ambas necesarias. De un lado, el libre movimiento de capitales -determinante en el impulso de la moneda única y revelador de su configuración institucional (Onaran, 2009)- que consagró la UEM, operando en un espacio caracterizado por estructuras productivas y comerciales bien distintas, sin instituciones capaces de supervisar y corregir los desequilibrios asociados al crecimiento de los movimientos transfronterizos de capital, tenía que dar lugar, necesariamente, a la intensificación de las asimetrías entre los países que integran la zona euro. Ello contribuyó de manera crucial a una espiral de endeudamiento -público y, esencialmente, privado-, que se desarrolló aceleradamente desde finales de los años noventa del pasado siglo y que culminó en la crisis financiera (Vilariño, 2011; Keen, 2012; European economists for an alternative economic policy in Europe. Euromemo Group, 2013 y Rodil, Vence y Sánchez, 2013).

De otro lado, el referido diseño y la operativa correspondiente han sido funcionales al capital financiero y a las grandes corporaciones, han facilitado el redespliegue productivo y comercial de las empresas transnacionales, ha debilitado la capacidad de intervención de los poderes públicos, ha reforzado la posición prominente del capital frente al trabajo y ha entregado el denominado proyecto europeo a los mercados desregulados (Fitoussi y Saraceno, 2009 y 2013; Zacune, 2011; Artus, 2012; Boyce, 2013 y Boyer, 2013). Todo ello ha abierto una segura y fructífera vía de enriquecimiento de las oligarquías.

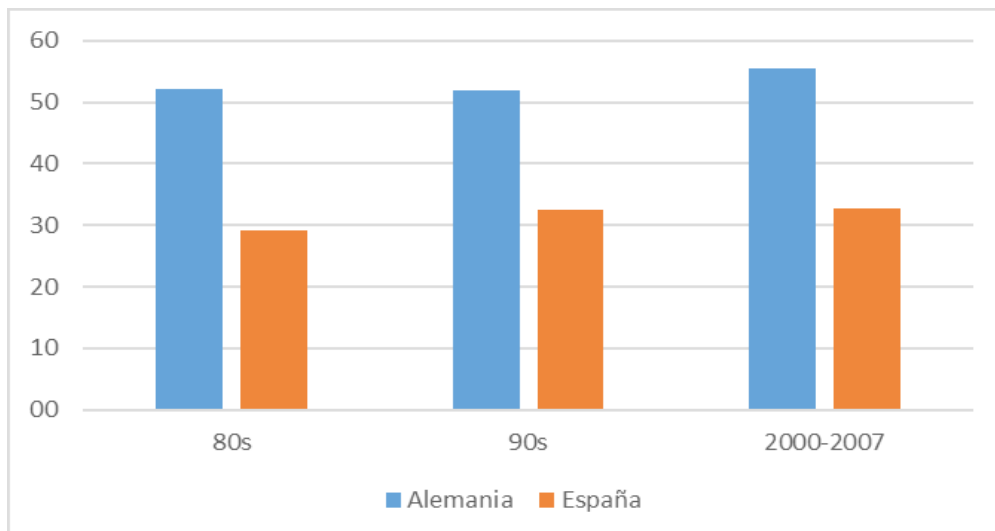
Esta perspectiva, más allá de una dimensión estricta y limitadamente institucional y reconociendo que el euro surgió con un diseño insuficiente e ineficiente, pone el acento en ofrecer una caracterización estructural y sistémica de los procesos de integración monetaria.

En el caso de la economía española, la llegada masiva de flujos financieros –estimulada por el libre movimiento de capitales que consolidó la UEM, la reducción de los tipos de interés reales y las oportunidades de negocio asociadas, sobre todo, al boom inmobiliario- ha estado en la base de los déficit por cuenta corriente, del intenso crecimiento de la deuda privada, de la consolidación de un patrón de especialización productiva sustentado en actividades de medio-bajo perfil tecnológico y valor añadido, de la expansión del sector no comerciable –es decir, de aquél que se articula en torno al mercado interno- y de la propagación de la burbuja inmobiliaria (Artus, 2013 y Consejo Económico y Social, 2013)

Pero también en este caso conviene hacer una puntualización, pues una parte de esta problemática, sobre todo la que tiene que ver con las debilidades de nuestro aparato productivo, precede a la adscripción de nuestra economía a la zona euro y da cuenta de la brecha de productividad y del déficit de competitividad que la separa de los países más avanzados de nuestro entorno. Los dos gráficos siguientes (I y II), uno referido al peso de los productos de media-alta y alta tecnología en el valor añadido global y otro que ofrece información sobre el saldo de la balanza comercial en bienes de alta tecnología, son reveladores del rezago estructural de la economía española² (Fagerberg y Knell y Srholec, 2004; Mulder, Paillacar y Zignago, 2009 y United Nations Industrial Development Organization, 2013). Su pertenencia a la UEM ha agravado los problemas de fondo y ha contribuido a confinarla en una posición periférica, frágil y dependiente.

Gráfico I:

Industrias de media-alta y alta tecnología en España y Alemania (Porcentaje del valor añadido manufacturero)

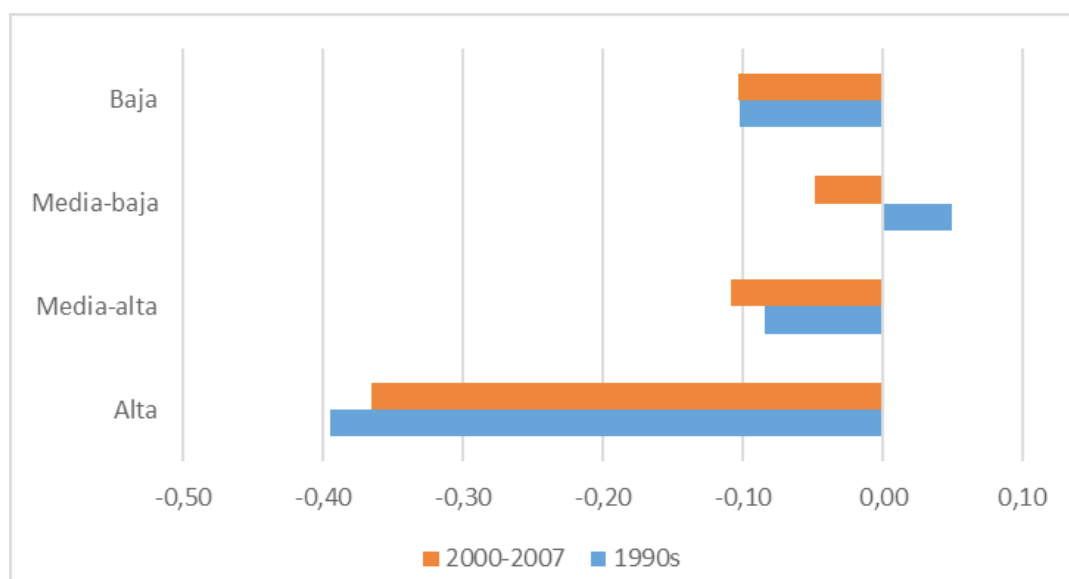


Fuente: Elaboración propia a partir de Standatabase, OCDE.

² Para la desagregación de los productos industriales por niveles tecnológicos nos hemos ceñido a la clasificación que establece la OCDE, basada en la importancia de los gastos en investigación y desarrollo en relación con la producción bruta y el valor añadido de los diferentes tipos de industrias que producen bienes para la exportación (<http://www.oecd.org/science/inno/48350231.pdf>).

Gráfico II

Saldo de la balanza comercial tecnológica de la economía española (*)
(Valores en dólares)



(*) $(X-M)/(X+M)$

Fuente: Ob. cit.

La diferencia entre el valor añadido aportado por las industrias de media-alta y alta tecnología (en porcentaje del valor añadido global manufacturero) de las economías alemana y española ha sido considerable a lo largo del período comprendido entre 1980 y 2007; se ha reducido ligeramente entre la década de los ochenta y la siguiente (situándose, pese a todo, en unos 20 puntos porcentuales), porcentaje que aumento entre 2000 y 2007, hasta alcanzar 25 puntos.

Los datos sobre los intercambios comerciales (ahora referidos a los productos de alta, media-alta, media-baja y baja tecnología) entre 1990 y 2007 (años para los que la OCDE ofrece información estadística) también apuntan en la dirección de un notable y persistente rezago estructural de nuestra economía. Como se observa en el gráfico II, aunque los déficit están presentados en las cuatro categorías tecnológicas (sólo se registró un moderado superávit en la década de los 90 en los de media baja), los mayores desequilibrios se concentran en los bienes de mayor complejidad, y que, en consecuencia, también generan mayor valor añadido.

Dar por bueno este diagnóstico tiene, al menos, dos implicaciones. La primera es que una alternativa progresista a la crisis económica hace necesario un radical cuestionamiento tanto del entorno institucional como de la lógica económica que subyace en el mismo, pues ambos aspectos están conectados y se refuerzan mutuamente.

El euro no sólo es una moneda compartida por varios países, sino que, desde su origen ha formado parte inextricable de un entramado institucional (sesgado, más que imperfecto) y de unas lógicas y dinámicas económicas que han estado en la base de una economía crecientemente determinada por las finanzas, que no sólo han ganado en importancia sino que han impuesto su lógica (Stockhammer, 2009; Hein, 2011 y Coriat et al., 2012). Defendemos un planteamiento que, en definitiva, sitúa la moneda como expresión de las relaciones sociales y como vehículo de los intereses de la clase dominante.

En segundo lugar, la aceptación de este diagnóstico, supone que salir de la crisis significa mucho más que reactivar la economía, por importante que sea este objetivo en un contexto de masivo desempleo. Es

imprescindible abordar y resolver los problemas que la provocaron; para ello es obligatorio dotar de mayor complejidad y profundidad a las propuestas de salida de la crisis, que, además de un imprescindible plan de emergencia, dada la gravedad de la situación actual, necesariamente deben situar en la agenda política la problemática estructural que estuvo detrás de la economía del endeudamiento.

CONCLUSIÓN

Los asuntos tratados en estas páginas no han estado en la agenda de Bruselas, ni en la de los gobiernos, o han tenido una presencia retórica. No en vano avanzar en esa dirección comporta una revisión en profundidad del proceso de acumulación capitalista y del proyecto comunitario, así como un cambio sustancial de la actual correlación de fuerzas.

Nada que ver, por lo tanto, con una perspectiva centrada casi de manera exclusiva en las reformas institucionales –por necesarias que sean- o que aísla la moneda de los procesos económicos y de las relaciones de poder que la determinan; o que pretenda hacer caer la responsabilidad de la crisis sobre los trabajadores por una supuesta incontinencia salarial en comparación con la envidiable austeridad alemana, o sobre las familias que habrían vivido por encima de sus posibilidades, o sobre una mala gestión de los recursos públicos, que, siendo cierta, no ha sido la causante del alto endeudamiento acumulado por nuestra economía durante los años anteriores de la crisis.

BIBLIOGRAFÍA

Alvarez, I., Luengo, F. y Uxó, J. (2013): *Fracturas y crisis en Europa*, Clave Intelectual-Eudeba, Madrid.

Artus, P. (2012): "The euro zone's structural problems: The crucial issue is technological progress, more than cost-competitiveness", *Flash Economics. Economic Research*, 21 de septiembre, Nº 619. Url: <http://cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=66016>

Artus, P. (2013): "The causes of the crisis differ markedly between Spain, on the one hand, and France and Italy, on the other", *Flash Economics. Economic Research*, 28 de enero, Nº 66. Url: <http://cib.natixis.com/flushdoc.aspx?id=68072>

Boyce, J. K. (2013): "Pursuing Profits- or Power?", *Dollars & Sense*, Vol. julio/agosto. Url: <http://dollarsandsense.org/archives/2013/0713boyce.html>

Boyer, R. (2013): "The euro crisis: undetected by conventional economics, favoured by nationally focused polity", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37, págs: 533-569

Brancaccio, E. (2012): "Current account imbalances, the Eurozone crisis, and a proposal for a "European Wages Standard", *International Journal of Political Economy*, Nº 1, Vol. 41, abril, págs: 47-65.

Consejo Económico y Social (2013): *Informe sobre la distribución de la renta en España: Desigualdad, cambios estructurales y ciclos*, Comisión de Trabajo de Economía y Fiscalidad.

Coriat, B. et al (2012): "Empresas: Salir de la financiarización", en *Los economistas aterrados, Cambiar de economía*, Fuhem Ecosocial: Los libros de la Catarata, Madrid, págs.: 160-189

Enderlein, H. y Bofinger, P. et al (2012): *Completing the Euro. A road map towards fiscal union in Europe*, Report of the "Tommaso Padoa-Schioppa Group", junio, Notre Europe. Url: <http://www.notre-europe.eu/media/completingtheeuroreportpadoa-schioppagrouneune2012.pdf?pdf=ok>

European economists for an alternative economic policy in Europe. Euromemorandum Group (2013): *The deepening crisis in the European Union: The need for a fundamental change*. Euromemorandum 2013. Url: http://www2.euromemorandum.eu/uploads/euromemorandum_2013.pdf

Fagerberg, J. y Knell, M. y Srholec, M. (2004): *The Competitiveness of Nations: Economic Growth in the ECE Region*, UNECE 2004, Economic Survey of Europe Nº. 2/2004, Ginebra, págs.: 51-66

Fitoussi, J. y Saraceno, F. (2009): "How Deep is a Crisis? Policy Responses and Structural Factors Behind Diverging Performances," Documents de Travail de l'OFCE 2009-31, Observatoire Français des Conjonctures Economiques (OFCE).

Fitoussi, J. y Saraceno, F. (2013): "European economic governance: The Berlin-Washington Consensus", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 37 (3), págs.: 479-496.

Hein, E. (2011): "Distribution, 'financialisation' and the financial and economic crisis: Implications for post-crisis economic policies," IPE Working Papers 09/2011, Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy (IPE).

Mulder, N; Paillacar, R y Zignago, S. (2009): "Market Positioning of Varieties in World Trade: is Latin America Losing Out on Asia?", Working Papers 2009-09, CEPII research center.

Palley, T. I. (2013): "Europe's crisis without end: The consequences of neoliberalism run amok", Working Papers, marzo, 111, Macroeconomic Policy Institute, IMK.

Stockhammer, E. (2009): "The finance-dominated accumulation regime, income distribution and the present crisis", *Papeles de Europa*, 19, págs.: 58-81.

United Nations Industrial Development Organization (2013): *Sustaining employment growth: The role of manufacturing and industrial change*, Industrial Development Report 2013, UNIDO, Viena.

Zacune, J. (2011): *Privatizando Europa: La crisis como tapadera para consolidar el neoliberalismo*, Documento de trabajo del TNI, http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/privatising_europe-es.pdf

INTERVENCIONES

La batalla por Harvard o cómo la Economía se convirtió en la Economía.¹

Giorgos Kallis

ICTA, Universitat Autònoma de Barcelona

La crisis económica ha llevado supuestamente a un proceso de introspección en la profesión económica. Pero a varios años de la crisis, los economistas responden ofreciendo más de lo mismo. "Crear nuevas burbujas". "Recortar la burocracia". "Liberalizar las finanzas en el conjunto del mundo". ¿Por qué los economistas se siguen equivocando tanto?

La innovación se nutre de la diversidad, pero la diversidad es escasa en Economía. Un episodio poco conocido en la historia de la disciplina, recordado por Tiago Mata en un su tesis doctoral presentada en la London School of Economics,² revela cómo se mató la diversidad en Economía. En 1968, un grupo de jóvenes economistas radicales, producto de los disturbios políticos en los campus universitarios en los años 60 y del movimiento contra la guerra, llegaron a la disciplina. Organizados en la *Union for Radical Political Economics*, clamaron por la politización de la Economía acusando a sus colegas economistas de ignorar las cuestiones importantes y de ser "instrumentales para el logro de los injustos fines de las élites". Rechazaron el "enfoque marginalista", el actual mantra de la Economía, por aceptar las instituciones básicas del capitalismo, y preocuparse solo por administrarlas para mejorarlas ... marginalmente.

La vanguardia del grupo radicaba en Harvard, donde los profesores no titulares Arthur McEwan, Samuel Bowles, Herbert Gintis y Thomas Weisskopf impartían un curso de nombre revelador "El sistema capitalista: conflicto y poder". Los profesores más veteranos de la facultad en Harvard consideraban que el curso era una desgracia. Pero eran todavía los años 60 y la Economía aún no era la Economía. En aquellos momentos el presidente de la *American Economic Association* era John Kenneth Galbraith, un economista nada convencional de Harvard y notable aliado de los jóvenes radicales. Galbraith temía que la Economía se convirtiese en un sistema de creencias y utilizó su discurso presidencial del año 1972 para apoyar a esta "nueva y notablemente articulada generación de economistas" que venía a hacer preguntas políticamente importantes. Pero no todo el mundo estuvo de acuerdo.

¹ Publicado originalmente con el título: "The battle for Harvard, or how economics became economics" en *Adbusters*, n.112, March-april 2014. Traducción: Jordi Roca Jusmet.

² Mata Tiago, "Migrations and Boundary work: Harvard, Radical economists and the Committee on Political Discrimination", *Science in Context*, 22 (1): 115-143, 2009.

En los siguientes años se desencadenó una campaña para erradicar a los jóvenes radicales de sus posiciones. Contrato tras contrato y puesto tras puesto les fueron denegados, incluyendo a los cuatro citados de la Universidad de Harvard. Entre ellos, el caso más notable fue el de Sam Bowles, uno de los economistas más brillantes de su generación como su obra posterior ha confirmado. Su candidatura a un puesto fue rechazada por diecinueve votos contra cinco en 1973. Tuvo el apoyo de los miembros más prominentes del departamento, como Galbraith y el ya premio Nobel Wassily Leontief y Kenneth Arrow (que después también sería Nobel). Albert Hirschmann fue uno de los otros dos que votaron a su favor, según lo explicó su biógrafo en una charla en su memoria a la cual hace poco asistí en Boston y que atrajo mi atención hacia todo este asunto de Harvard. Hirschmann, un economista moderado, dejó Harvard amargado en 1974 para irse a Princeton y también se fue Leontief, en este caso a New York University, en 1975, después de estar en Harvard durante treinta años, como tutor de pesos pesados de la talla de Paul Samuelson y Robert Solow. Galbraith se retiró en 1975, después de medio siglo en Harvard, y Arrow partió hacia la costa oeste. La negativa a dar un puesto a Bowles y la salida de Leontief, Galbraith, Hirschmann y Arrow puso fin a las célebres batallas en la facultad de Harvard entre moderados y conservadores, no sólo sobre los puestos de profesor sino también sobre la gobernanza de la Universidad y el papel de los estudiantes, batallas que habían llevado al departamento a un bloqueo a principios de los años 70.

Los jóvenes radicales no tuvieron la suerte de sus partidarios mayores, ya establecidos. Fueron relegados a universidades de menor prestigio, refugios radicales como la New School de Nueva York y la UMass en Amherst. La UMass ofreció a Bowles la oportunidad de crear un instituto y alojar a otros jóvenes radicales expulsados de Harvard, Yale y otros lugares, entre ellos a los marxistas Stephen Resnick y Richard Wolff.

La *American Economic Association* concluyó que no había ninguna motivación política detrás de la purga de los radicales, excepto en los casos en que se vio envuelto el FBI. Sin embargo, la justificación que frecuentemente se utilizó en muchas de las decisiones de las facultades para negar la calidad de la investigación de los radicales fue que ésta era "política" y no lo suficientemente científica. En estas batallas por las posiciones, la ciencia y la objetividad de la Economía vino a ser definida no sólo como formalismo matemático (en este terreno personas como Bowles y Gintis destacaban), sino como una formalización de un tipo particular, basada en los denominados "supuestos neoclásicos", de un mundo formado por individuos egoístas que maximizan su beneficio personal. Esta visión preanalítica de un mundo de sujetos neoliberales se consideró neutral, mientras que las desviaciones respecto a estos supuestos se consideraron motivadas ideológicamente. La neutralidad fue defendida por el *dictum* de Milton Friedman de que incluso si las suposiciones eran erróneas, lo que importaba era la verificación empírica de las proposiciones derivadas (aunque esto por supuesto no se aplicó para aquellos que adoptaban supuestos demasiado radicales). Pero a medida que los niveles más altos de la jerarquía de la disciplina y sus prestigiosas revistas fueron limpiados de radicales, las preguntas y proposiciones incómodas se quedaron sin contestar, y pocos radicales quedaban alrededor para verificar los miles de estudios con los que las propuestas neoliberales martillaban, estudios revestidos de complejas matemáticas imposibles de ser penetradas por los no iniciados. Mientras la Economía llegó a estar dominada por las ideas neoliberales (lo más a la izquierda que se encuentra hoy en las principales revistas de la disciplina está a la derecha del Partido Demócrata), los disidentes terminaron fundando escuelas heterodoxas de menor influencia, o se mudaron a otras disciplinas, tales como la Geografía.

Sin duda, algunas figures del *ex-establishment*, como Paul Krugman o Joseph Stiglitz, hablan vivamente sobre el aumento de las desigualdades y los fracasos del capitalismo sin restricciones. Sin embargo, esto es demasiado poco y demasiado tarde. Ellos apenas investigaron tales cosas en sus activas carreras y sus libros populares pasan desapercibidos por la disciplina y los planes de estudio. Los economistas más jóvenes no están en posición de hacer similares declaraciones en sus departamentos, por lo menos no antes de que consigan también un premio Nobel.

La próxima vez que jóvenes estudiantes de Economía salgan de sus aulas en protesta por lo que se les enseña, como pasó en las aulas de Harvard y en la clase de Gregory Mankiw el año pasado, podrían recordar a sus profesores esta historia olvidada: lo que se enseña en Economía hoy no es el resultado de una noble lucha de ideas, sino del poder político y la fuerza. Si todo el mundo supiera esta historia, sería difícil sorprenderse aún y preguntarse por qué la economía es tan monolítica y tan resistente a cualquier cambio.

CLÁSICOS U OLVIDADOS

NECESIDADES, SATISFACCIONES Y BIENESTAR SOCIAL EN TIBOR SCITOVSKY

Santiago Álvarez Cantalapiedra

Director de Fuhem Ecosocial

Tibor Scitovsky nació en Budapest en 1910 en el seno de una familia acomodada. La manera de enfocar la cuestión central que aborda en *The Joyless Economy*,¹ "las fuentes de la satisfacción e insatisfacción humana", puede ser contemplada como herencia de las ideas que se fueron forjando en su interior en la etapa temprana de su infancia; al menos, así parece en relación con dos ideas relevantes que emergen del libro del que se extrae el texto seleccionado para el que estas líneas sirven de introducción justificativa.

La primera tiene que ver con los orígenes y consecuencias del aburrimiento. Como se ha señalado, Scitovsky procedía de una familia prominente de raíces aristocráticas. Su padre ejerció la presidencia de uno de los principales bancos de Hungría y, aunque por poco tiempo, llegó a ser ministro de asuntos exteriores. Es fácil imaginar que la familia viviera con relativo desahogo. Tenía la costumbre de retirarse durante los veranos a una mansión situada a sesenta kilómetros de Budapest. Mientras los niños disfrutaban de sus vacaciones escolares y del estímulo de la libertad al margen de las restricciones que conlleva la vida en la ciudad, los adultos permanecían ociosos ocupando su tiempo en no hacer nada. "Cada vez que veo una obra de Chéjov, me hace pensar en aquellos veranos, porque muestran la atmósfera de tedio perezoso donde la gente es demasiado aburrida para disfrutar de su flojera y despertar para hacer algo más agradable",² escribió Scitovsky en un libro de memorias publicado en Hungría en 1997.

La segunda idea se refiere a las fuentes de estimulación y al papel de las artes. Scitovsky tuvo intereses mucho más amplios que la mayoría de los economistas de su época. Kenneth Arrow, con quien seleccionó la mejor muestra de ensayos sobre la economía del bienestar de los años sesenta,³ dijo que *The Joyless Economy* refleja una crítica de la sociedad burguesa capitalista desde una perspectiva aristocrática.

¹ Publicado originalmente por Oxford University Press en 1976, fue traducido al castellano con el título *Frustraciones de la riqueza. La satisfacción humana y la insatisfacción del consumidor*, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

² Cita tomada del comentario realizado por Lisa Trei en el boletín de la Universidad de Stanford con motivo de la muerte de Scitovsky: <http://news.stanford.edu/pr/02/scitovsky612.html>

³ K. J. Arrow y T. Scitovsky, *La economía del bienestar*, Fondo de cultura Económica, México, 1974.

Una visión coincidente con la del escritor Sándor Márai,⁴ compatriota y coetáneo suyo, marcada por una profunda aversión a la cultura de masas que se expandía desde Norteamérica hacia el resto de Occidente como consecuencia del desarrollo de la llamada sociedad de consumo. Afincado en los EEUU, al igual que Márai, ambos fueron testigos de la agonía de la cultura europea resultante de la misma conformidad e indiferencia que mantendría dividido al viejo continente durante más de cuatro décadas tras la debacle de la segunda gran guerra. Aunque Scitovsky era ciudadano de los EEUU, y vivió ejerciendo la mayor parte de su actividad docente en universidades como la de Stanford, Yale o California, nunca dejó de ser un europeo de aire aristocrático interesado por saber por qué Estados Unidos era tan diferente de aquella refinada y desaparecida Centroeuropa de entreguerras en la que vivió su infancia.⁵

ACOGIDA E IMPACTO DEL LIBRO

La aparición en 1976 de *The Joyless Economy* no causó una impresión demasiado afortunada en el gremio profesional de los economistas. Era algo esperado. El propio Scitovsky señaló en el prefacio de la obra que, a medida que avanzaba a sus colegas las nuevas ideas contenidas en el libro, percibía que la reacción más común consistía en tratar de desalentarle amablemente de su empeño. Sin embargo, una edición posterior, publicada en 1992, atrajo la atención de un público cada vez mayor y, en 1995, el *Times Literary Supplement* de Londres incorporó la obra entre "los 100 libros más influyentes de la era posterior a la Segunda Guerra Mundial". Habiendo alcanzado ya suficiente reconocimiento, en el año 1996 *Critical Review* dedicó una monografía al libro, contando con la participación de renombrados economistas como Amartya Sen o Albert Hirschman, para conmemorar los veinte años transcurridos desde su publicación. Finalmente la propia historia del libro ha servido para corroborar una de sus ideas principales: los seres humanos deseamos novedades, pero nos cuesta aceptarlas en grandes dosis por el elemento perturbador que comportan.

Uno de los elementos más perturbadores de la obra de Scitovsky fue el cuestionamiento que hizo al carácter científico de la teoría de las preferencias reveladas. Pero sobre todo el libro interpelaba la convención, hasta entonces firmemente arraigada, que relacionaba de forma positiva la prosperidad material con la satisfacción humana.

EL PLACER DE LA ESTIMULACIÓN Y EL MALESTAR DE LA INCOMODIDAD

A partir de observaciones que recoge de la psicología fisiológica, Scitovsky muestra la importancia que tiene para el bienestar individual el placer de la estimulación y el malestar de la incomodidad. Esto constituye, según este autor, un aspecto relevante que explica la paradoja que representa para el pensamiento convencional la evidencia empírica de que a pesar de que las sociedades sean cada vez más prósperas no por ello los individuos que viven en ellas se muestran más satisfechos. Para Scitovsky, los dos surtidores principales de satisfacción que identifica la psicología, la estimulación y la comodidad, "son hasta cierto punto mutuamente excluyentes. Podemos obtener más de ambos hasta cierto punto, pero más allá sólo podemos obtener más de uno a costa de otro. La naturaleza, no la economía, impide que el hombre obtenga todo lo que quiere. Por lo tanto, la "buena vida" es siempre una transacción, y para hacer la mejor elección debemos saber algo acerca de la naturaleza del conflicto entre la comodidad y la estimulación" (Scitovsky, 1986: 10).

¿Cómo se manifiesta este conflicto? Se muestra en nuestra tendencia a movernos entre el exceso y la insuficiencia, obteniendo a veces demasiado de algunas cosas buenas de la vida y en otras ocasiones

⁴ Reflejadas en su obras *Confesiones de un burgués* y *¡Tierra, tierra!*

⁵ Otro centroeuropeo, Stefan Zweig, ha dejado en sus memorias *El mundo de ayer* un retrato magnífico de lo que supuso para los miembros de los sectores burgueses ilustrados los convulsos años de esa época, donde progreso tecnológico y avance industrial vinieron acompañados de ciclos de barbarie y de desintegración social y territorial en la Europa central.

demasiado poco. Ambas tendencias, aparentemente similares, sin embargo es oportuno considerarlas de forma separada, porque el criterio de lo superfluo es muy diferente del criterio de la insuficiencia, pero en ambos casos son fuentes de malestar: demasiado nivel de un estímulo provoca dolor, pero demasiado poco aburrimiento. Habría, en consecuencia, dos vías principales de proveer bienestar: la primera consistiría en reducir aquellos estímulos que están por encima de su nivel óptimo y, la segunda, por el contrario, radicaría en incrementar aquellos niveles de estímulo que están por debajo de lo adecuado. El primer camino nos conduce a la comodidad que atenúa el dolor; el segundo a la estimulación o a todo aquello que incrementa nuestra excitación. En otras palabras, solemos reducir las incomodidades de altos niveles de estímulo mediante la búsqueda del confort, pero corremos el riesgo de rebajar tanto los estímulos por el afán de comodidad que podemos terminar en medio de la modorra y el aburrimiento.

De esta manera, Scitovsky se adentra en el campo de la motivación, aspecto que ha sido proverbialmente excluido de los enfoques ortodoxos que abordan el comportamiento del consumidor. Apoyándose en los conocimientos que proporciona la psicología, considera que entre las motivaciones centrales del ser humano se encuentran la búsqueda del placer y la huida del dolor. Como el conocimiento económico poco ayuda a discernir las razones por las que adquirimos las mercancías, resulta prácticamente imposible saber si éstas contribuyen finalmente al bienestar, bien por la vía de aumentar el goce del consumidor o bien por el camino de aminorar la dolencia o la incomodidad que pueda estar sintiendo. Por esta y otras inconveniencias, considera de escasa utilidad para el propósito de indagar acerca del bienestar la clasificación más habitual a la que han recurrido los economistas para catalogar la amplia variedad de mercancías que se ofrecen: aquella que las divide entre "bienes de primera necesidad" y "bienes de lujo".

En su lugar, considera más oportuno atender a otra distinción para aperecernos de los vínculos entre consumo y bienestar. Se trataría de diferenciar objetos de consumo "defensivos" y consumos "creativos". Los primeros están destinados a impedir perturbaciones o restañar daños; los últimos, están orientados a proveer alguna satisfacción positiva. Es decir, mientras los consumos defensivos consiguen mantener o restaurar el bienestar inicial mediante la eliminación de una amenaza o daño generador de malestar, los creativos permiten incrementar el bienestar debido a su carácter fundamentalmente estimulante. Ahora bien, la distinción sería más pertinente referirla a las satisfacciones que a los productos, pues no es fácil establecer una línea divisoria entre la contribución que un producto puede hacer para impedir el dolor o para promover el placer físico. Un ejemplo claro serían los alimentos: por un lado, contribuyen a combatir el hambre, pero al mismo tiempo son una fuente inestimable de regocijo para el paladar. En todo caso, lo característico de las satisfacciones defensivas es que, a diferencia de las creativas, no generan bienestar adicional. Un ejemplo extremo, pero no inusual, de lo que se viene diciendo sería el aumento del consumo de mascarillas para protegernos de una epidemia o de la contaminación en la ciudad. El uso de mascarillas en ningún caso se puede considerar que incremente el bienestar del consumidor, en el mejor de los casos atenuará los efectos del entorno sobre su salud. No es difícil de imaginar la enorme variedad de formas de consumo defensivo que se exige a la ciudadanía en las modernas sociedades industriales urbanas como garantía para el adecuado funcionamiento en ellas o como manera de evitar la exclusión social u otros perjuicios. Se trata, pues, de un consumo obligado que, en la medida en que los individuos se ven forzados a realizar, disminuye la libertad de su elección.

En resumen, Scitovsky ofrece un marco nuevo con elementos de gran interés para el estudio del comportamiento del consumidor y las satisfacciones humanas. No está en su intención construir un modelo teórico formal, pero sí sugerir proposiciones lógicamente consistentes entre sí y con una fuerte validación empírica. Nuestras necesidades de estimulación y comodidad se corresponden bien con las motivaciones centrales del ser humano relativas a la búsqueda del placer y la huida del dolor, y la diferenciación entre satisfacciones defensivas y creativas permiten indagar la manera en que, a medida que varía tanto la renta absoluta como la relativa, prevalece una u otra satisfacción.

DE LA SATISFACCIÓN INDIVIDUAL AL BIENESTAR SOCIAL Y SU RELACIÓN CON LA EVOLUCIÓN DE LA RENTA

La elección que establece el consumidor entre comodidad y estímulo tiene una significación social que trasciende su propio bienestar personal. De ahí que sea necesario completar el enfoque individualista del marco anterior con la motivación social y las consecuencias que sobre los demás pueden tener las elecciones individuales. Una diferencia relevante entre las comodidades y los estímulos es que mientras estos últimos suelen llevar asociados beneficios externos, la mayoría de la comodidades, por el contrario, no sólo carecen de esas externalidades positivas, sino que además generan de ordinario ciertas molestias sobre los demás.

Estas interdependencias que tienen lugar en la producción y en el consumo conducen a considerar la amplia variedad de costes sociales y ambientales que lleva asociada la actividad económica y las consecuentes reacciones que provoca entre los miembros de una sociedad para defenderse de sus efectos activando consumos adaptativos o defensivos.

El paradigma económico ortodoxo centrado en el mercado no ha tenido, por lo general, gran problema en reconocer la existencia de estos costes sociales y ambientales pensando que, en cualquier caso, no resultan especialmente relevantes y son fácilmente integrables en el funcionamiento del mercado. Nada más lejos de la realidad como sabemos, pues su importancia dista de ser circunstancial y las dificultades de su internalización más que evidentes. Pero lo que nunca ha llegado a reconocer es que dentro de la corriente de bienes y servicios producidos una buena parte tienen un carácter meramente defensivo que poco o nada contribuye a incrementar los niveles de satisfacción de los consumidores y que, entre estos últimos, destacan sobremanera los relativos a la defensa de nuestro rango en la sociedad.

El reconocimiento cabal de los costes sociales y ambientales asociados a la actividad económica, y de los gastos privados que hay que emprender para neutralizar su efectos sobre el bienestar individual, modifican por completo el panorama y la medición del bienestar social. Si a eso se añade la existencia de fuentes de satisfacción que nada tienen que ver con el mercado sino con otros ámbitos como el de la esfera reproductiva, nos podemos hacer una idea de la inadecuada forma que tiene la economía convencional de evaluar el bienestar a partir del ingreso y el producto nacional.

Cuando mejor entendamos la complejidad de la satisfacción humana y del comportamiento del consumidor, e integremos los diferentes ámbitos que contribuyen al bienestar social y a la mejora de la calidad de vida de las personas, percibiendo que las líneas divisorias entre esos ámbitos son tenues y sus interrelaciones sujetas a reajustes permanentes en respuesta a factores económicos y de otra índole, más capacitados nos encontraremos para evaluar la evolución del bienestar de una sociedad a medida que esta experimenta una mayor opulencia material.

En esta línea, los trabajos de Mishan (1969), pasando por los de Hirsch (1976) y el propio Scitovsky (1976, 1981 y 1987), hasta llegar a las contribuciones fundamentales de Daly y Cobb (1989), o los más recientes de Layard (2005) y Jackson (2009), dan cuenta del creciente divorcio entre crecimiento económico y bienestar. Numerosas investigaciones han resaltado de forma reiterada este hecho: el bienestar de una sociedad, superados ciertos niveles de satisfacción de necesidades y de comodidades, poco tiene que ver con alcanzar mayores niveles de renta económica.⁶

Esta circunstancia se encuentra reflejada en las encuestas que calculan el porcentaje de personas satisfechas con su vida (bienestar subjetivo) en un país a lo largo de su historia: "En Estados Unidos, los

⁶ El economista chileno Max Neff (1995) formuló en las páginas de la revista *Ecological Economics* la hipótesis de la existencia de un umbral en la relación entre crecimiento económico y bienestar objetivo de una sociedad. El consumo mercantil quizá puede impulsar el bienestar humano en un primer momento, pero a partir de un umbral los costes sociales y ambientales empiezan a tener tal impacto que reducen el nivel de bienestar en la sociedad.

ingresos reales por persona se han triplicado desde 1950, pero el porcentaje de personas que declaran sentirse muy felices no ha aumentado prácticamente nada -de hecho ha descendido desde mediados de los años 70. En Japón la satisfacción vital de la gente ha cambiado muy poco desde hace décadas. En el Reino Unido el porcentaje de las personas que declaran ser muy felices ha bajado del 52% al 37% desde 1957 hasta actualmente (...) Parece existir una correlación entre el aumento del consumo y decadencia de los factores que producen felicidad, en especial de las relaciones sociales" (Jackson, 2008: 116-117). Hace treinta y ocho años que Scitovsky se dio cuenta de estas dinámicas ofreciendo además explicaciones ciertamente plausibles: "Nuestro bienestar económico está aumentando de continuo, pero eso no nos hace más felices. Lo desconcertante es que la elevación del nivel en la escala de ingresos parece aumentar nuestras posibilidades de ser felices, pero no ocurre lo mismo con un aumento de nuestro ingreso cuando está aumentando el ingreso de todos (...) He propuesto cuatro explicaciones diferentes para conciliar la elevación secular de nuestro nivel de vida material con el comportamiento peculiar de las encuestas de la felicidad autocalificada. Una fue la satisfacción de la posición social, otra la satisfacción del trabajo, la tercera fue el disfrute de la novedad, la cuarta fue la adicción, con todo lo que ello implica. En conjunto, estos factores explican bien por qué depende tanto la felicidad de nuestro rango en la sociedad y tan poco del nivel absoluto de nuestro ingreso. No son necesariamente la única explicación posible, ni puedo evaluar su importancia relativa, pero los factores mencionados ilustran muy bien la mayoría de las características que distinguen el enfoque utilizado en este libro del enfoque tradicional del economista" (Scitovsky, 1976: 149 y 154). En consecuencia, debemos a Scitovsky la primera explicación razonable y bien asentada en el plano empírico de por qué inicialmente el ingreso absoluto se correlaciona positivamente con el bienestar social y de cómo, a partir de un determinado momento, el grado de satisfacción individual únicamente se puede relacionar ya con la evolución del ingreso relativo.

ENSEÑANZAS DE SCITOVSKY PARA COMPRENDER EL PRESENTE

Cuando Scitovsky escribió su libro tenía en mente la madura sociedad de consumo de masas norteamericana. La producción seriada representaba una nueva fase en la división social del trabajo, que consistía básicamente en fragmentar secuencias complejas anteriormente realizadas por trabajadores altamente cualificados en componentes simples llevados a cabo por otros sin apenas cualificación. Esta forma de organizar la producción propiciaba fuertes incrementos en la productividad que, en el marco del pacto fordista, permitían aumentos en los salarios de los trabajadores, de manera que una mayor capacidad adquisitiva venía a compensar la escasa satisfacción que proporcionaba la ejecución de operaciones rutinarias escasamente creativas. Sin embargo, a la falta de estímulo y novedad en el puesto de trabajo se sumó la monotonía de los objetos producidos en serie orientados fundamentalmente a proporcionar un confort estandarizado en los hogares. El asentamiento de la sociedad de consumo venía acompañado de un sesgo a favor de la comodidad en detrimento del estímulo.

Pero la pérdida de estímulos también afecta al bienestar de otra forma indirecta. El disfrute del estímulo es, según Scitovsky, un consumo hábil (es decir, solicita destrezas que se adquieren mediante aprendizaje). Dado que sacar provecho de la estimulación requiere habilidad, a diferencia del disfrute de la comodidad que no precisa de ninguna en particular, el sesgo a favor de la comodidad en contra del estímulo es también un sesgo en detrimento de las destrezas que nos permitirían disfrutar de los placeres de la vida. La orientación que desde hace tiempo se viene percibiendo sin interrupción en las sucesivas reformas de planes de estudios en los diferentes sistemas educativos es buena prueba de ello: el afán por la especialización representa cada vez más un adiestramiento para capacitar al educando en su faceta de productor y cada vez menos una preparación para el disfrute de la vida. Las exigencias productivistas de la economía capitalista, y las presiones empresariales sobre la educación, llevan tiempo encubriendo este hecho: que la posibilidad de aprovechar las múltiples fuentes de satisfacción que nos brinda la vida demanda formar a generalistas en vez de a especialistas.

No es este el lugar para entrar a valorar en profundidad si las cosas han cambiado en las llamadas sociedades postfordistas. La implicación en el mundo del trabajo sigue siendo en nuestros días paradójica por lo que no es fácil saber si éste contribuye más que en los tiempos de Scitovsky como fuente de satisfacción. En la esfera del consumo, la rápida sucesión de modas que se ofrece como solución a la necesidad de novedad y estímulo es, por su propia naturaleza, efímera y conduce al despilfarro. El postfordismo sigue enfrentado en este ámbito al problema de lograr auténticas novedades verdaderamente estimulantes, y así lo atestigua el incesante esfuerzo por recrear, a través de la espectacularidad, todos los actos vinculados al consumo.⁷ Los ámbitos de satisfacción no mercantil, a su vez, se ven afectados por la falta de tiempo y de medidas para conciliar la vida familiar con la laboral. Y, finalmente, aunque la educación ha elevado el grado de capacitación profesional, surgen dudas acerca de si está contribuyendo a crear hoy ciudadanos más libres, cultos y felices.⁸

La obra de Scitovsky, como la de cualquier libro convertido en clásico, tiene la virtud de saber envejecer ayudando a encontrar respuestas a las nuevas preguntas que cada época plantea. Reconocer el conflicto entre el estímulo y la comodidad, las diferencias entre las satisfacciones defensivas y creativas en relación con el bienestar social, las interacciones entre las diferentes satisfacciones individuales, así como la sabia contribución a la satisfacción humana de los bienes relacionales frente a los posicionales, los sesgos entre novedades inhábiles y estímulos satisfactorios o el papel de la cultura y las artes cuando se quiere combatir el aburrimiento en sociedades tan tediosas como insostenibles ambientalmente, es la manera de conseguir que las enseñanzas de Scitovsky nos puedan seguir acompañando para mejorar la realidad actual.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez Cantalapiedra, Santiago (2004), "Contradicciones en las dinámicas del consumo actual: alienación, frustración e insostenibilidad", *Adoz*, Universidad de Deusto, pp. 51-55.

Arrow, Kenneth J. y Scitovsky, Tibor (1974): *La economía del bienestar*, Fondo de cultura Económica, México.

Daly, Herman y Cobb, John (1989): *For de Common Good*, beacon Press, Mass [trad. al castellano: *Para el bien común*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993].

Friedman, Jeffrey y McCabe, Adam (1996): "Preferences or happiness? Tibor Scitovsky's psychology of human needs", *Critical Review*, Volume10, nº: 4, pp. 471-480.

Jackson, Tim (2008): "El reto de un mundo sostenible", *La situación del mundo 2008*, Fuhem Ecosocial/ Icaria, Barcelona, pp. 116-117.

Jackson, Tim (2009): *Prosperity without Growth*, Earthscan, London [trad. al castellano: *Prosperidad sin crecimiento*, Icaria/ Intermón Oxfam, Barcelona, 2011].

Hirsch, Fred (1976): *Social Limits to Growth*, Harvard University Press, Cambridge [trad. al castellano: *Los límites sociales al crecimiento*, FCE, México, 1984].

Layard, Richard (2005): *La felicidad*, Taurus, Madrid.

Max-Neff, Manfred A (1995): "Economic Growth and Quality of Live: A Threshold Hypothesis", *Ecological Economics* Volume 15, pp. 115-118

⁷ El libro de George Ritzer (2000), *El encanto de un mundo desencantado*, es en este punto muy ilustrativo. Sobre las contradicciones en las dinámicas del consumo postfordista véase Álvarez Cantalapiedra (2006)

⁸ Duda convertida en preocupación por Nussbaum (2010) en su libro *Sin fines de lucro*, alarmada por el desdén hacia las artes y humanidades en los planes de estudio.

Mishan, Edward J. (1969): *Growth: The Price We Pay*, Staples Press, London [trad. al castellano: Los costes del desarrollo económico, Oikos-tau, Barcelona, 1989].

Nussbaum, Martha C. (2010), *Sin fines de lucro*, Katz, Madrid.

Ritzer, George (2000): *El encanto de un mundo desencantado*, Ariel, Barcelona.

Scitovsky, Tibor (1976): *The Joyless Economy*, Oxford University Press, Oxford [trad. al castellano: *Frustraciones de la riqueza*, FCE, México, 1986].

Scitovsky, Tibor (1981): "The Desire for Excitement in Modern Society", *Kyklos* Volume 34, pp. 3-13.

Scitovsky, Tibor (1987): *Human desire and economic satisfaction: Essays on the frontiers of economics*, New York University Press, New York.

Stanford University, <http://news.stanford.edu/pr/02/scitovsky612.html> (consultado en mayo de 2014)

Times Literary Supplement (1995): "The Hundred Most Influential Books Since World War II", Octubre.

NECESIDADES Y COMODIDADES¹

Tibor Scitovsky

Hemos dado un primer paso para cerrar la brecha que separa el enfoque del psicólogo del enfoque del economista al examinar las satisfacciones humanas y sus fuentes tal como las ven los psicólogos; y al tratar de decidir dónde, cuándo y cómo entran en el cuadro las ramificaciones económicas. Ahora invertiremos el procedimiento, partiendo de la clasificación de los bienes y servicios económicos que hace el economista y relacionándola con las categorías del psicólogo.

Los economistas consideran la satisfacción del consumidor como la meta de toda actividad económica. Miden la eficiencia económica por el éxito de la economía en la satisfacción de los deseos de los consumidores, el progreso económico por los niveles de satisfacción de los consumidores cada vez más altos que posibilita el progreso. Al obrar así, los economistas suponen tácitamente que los deseos de los consumidores permanecen inmutables, de modo que la actuación económica se mide en una escala de aspiraciones constantes, o bien, si el mayor nivel de realización eleva las aspiraciones, que tal elevación no disminuirá la satisfacción del consumidor por lo que ya ha logrado. Sólo recientemente se han expresado algunas dudas acerca de la validez de estos supuestos.

BIENES DE PRIMERA NECESIDAD Y LUJOS

La misma diversidad de bienes y servicios que nos rodea exige su clasificación en alguna forma. La clasificación más simple los divide en bienes de primera necesidad y lujos. La división parece combinar una definición económica rigurosa con una distinción psicológica importante. Los economistas definen los bienes de primera necesidad como los bienes y servicios cuya demanda no aumenta al elevarse el ingreso del consumidor, o aumenta en menor proporción que el ingreso. Los lujos son todos los bienes y servicios cuya demanda aumenta en la misma proporción o en proporción mayor que el ingreso. Dicho en el lenguaje del economista, la elasticidad-ingreso de la demanda es menor que uno en el caso de los bienes de primera necesidad (es inelástica), y es igual a uno o mayor en el caso de los lujos (es elástica).

¹ Texto procedente del libro de T. Scitovsky, (1986): *Frustraciones de la riqueza*. México, FCE, capítulo IV, pp. 121-147.

La distinción anterior parece corresponder a la distinción que establece el psicólogo entre las necesidades biológicas y todas las demás. Los bienes de primera necesidad satisfacen las funciones biológicas del hombre; por esta razón, su demanda es urgente al principio, pero se satura rápidamente. La categoría de los lujos capta todo lo demás. Los bienes de primera necesidad satisfacen las funciones biológicas del hombre; por esta razón, su demanda es urgente al principio, pero se satura rápidamente. La categoría de los lujos capta todo lo demás. Hay también una diferencia jerárquica entre las dos categorías. La mayoría de nosotros sentimos que los bienes de primera necesidad tienen, o deberían tener, prioridad sobre los lujos, y que el deseo de lujos sólo debe atenderse cuando se hayan adquirido los bienes de primera necesidad. Antes se trazaba la línea divisoria entre los pobres y los menos pobres de acuerdo con el hecho de que una persona tuviera o no posesiones por encima de los bienes de primera necesidad. El auxilio a los pobres sólo proveía bienes de primera necesidad, o el dinero apenas suficiente para comprarlos.

Desafortunadamente, la distinción no es tan clara como parece a primera vista. Por ejemplo, la demanda de cigarrillos de un fumador no es menos inelástica que su demanda de alimentos; por lo tanto, ¿son los cigarrillos bienes de primera necesidad? Tampoco hay normas biológicas para establecer el mínimo necesario de ropa, vivienda, calefacción, iluminación, instalaciones de cocina y de baño. La posesión de un retrete y un cuarto de baño en el edificio en que se vive ha llegado a considerarse un bien de primera necesidad en Estados Unidos, aun por parte de los pobres y de quienes proveen y administran el auxilio para los pobres. En cambio, esta necesidad norteamericana es todavía un lujo inalcanzable para muchos millones, aun miles de millones, de los habitantes del mundo.

Por lo tanto, la línea divisoria entre los bienes de primera necesidad y los lujos no resulta ser objetiva e inmutable, sino determinada socialmente y siempre cambiante, trazada de modo muy diferente en sociedades distintas, por personas diferentes y en épocas distintas por las mismas personas. No podemos separar inequívocamente los bienes según sea su demanda elástica o inelástica. La demanda del mismo bien puede ser nula, puede estar aumentando más o menos que proporcionalmente con el ingreso, aun puede haber alcanzado un nivel estable de saciedad completa, dependiendo del nivel de vida de una persona o del nivel del desarrollo económico de una sociedad. Eso disminuye grandemente la utilidad de las categorías mencionadas y también plantea algunas dudas acerca de nuestra capacidad para pronosticar la tendencia de un bien lujoso a convertirse en un bien de primera necesidad. Tales dudas nos llevan a considerar otra clasificación de los bienes, poco conocida, que aparentemente es muy diferente de la que hemos examinado pero se relaciona con ella porque una de sus categorías resulta ser una especie de generalización del concepto de los bienes de primera necesidad.

PRODUCTOS DEFENSIVOS Y CREATIVOS

"Convendrá distinguir dos grandes clases de objetos de consumo: por una parte, los productos destinados a impedir o remediar los dolores, los daños o las perturbaciones, y por otra los productos destinados a proveer alguna satisfacción positiva. Podemos hablar convenientemente de productos defensivos y productos creativos... El mismo producto sirve a menudo a los propósitos de ambas clases. Los alimentos, por ejemplo, se necesitan para protegernos contra el hambre, la debilidad y en última instancia la muerte por inanición, pero al mismo tiempo hay diversas clases de alimentos destinados a dar al consumidor una satisfacción positiva. Esta dualidad no invalida la distinción... No puede trazarse con facilidad la línea divisoria entre los productos que impiden el dolor y los que promueven el placer físico, porque es algo característico de toda necesidad física, que provoca malestar mientras no se satisface, causar un placer físico positivo en cuanto está en proceso de satisfacción. Todos hemos oído hablar del hombre que tenía una sed que no cambiaría por diez dólares. El placer derivado simplemente de la eliminación del malestar no puede considerarse como el elemento que lo convierte en un producto creativo. Sin embargo, a menudo

se puede obtener, mediante una adaptación o elaboración adecuada del producto, mucho más placer que el generado por la mera satisfacción de la necesidad. Entonces se volverá creativo el producto".²

Las categorías descritas en la cita anterior fueron propuestas hace medio siglo por Sir Ralph Hawtrey, uno de los economistas más distinguidos de la época. Tales categorías se aproximan a los conceptos del psicólogo, a los que se adelantaron en varios decenios; y son casi idénticas a nuestra distinción simplificada entre la comodidad y la estimulación.³ La única diferencia es que Hawtrey se ocupa de los productos y yo de las formas de la satisfacción; y es preferible quedarnos con estas últimas, porque lo que parecía la excepción a Hawtrey es probablemente la regla: la mayoría de los productos no son sólo defensivos o sólo creativos, sino que brindan a la vez comodidad y estímulo. Por lo tanto, la distinción se vuelve más clara y fácil con las satisfacciones que con los productos. Encontraremos muy útil la distinción, pero dado que la han conocido los economistas durante casi dos generaciones, se nos ocurre naturalmente este interrogante: si es realmente tan útil, ¿por qué no se ha aprovechado en todo este tiempo?

Es probable que ello se deba al hecho de que los economistas no podían utilizar la distinción ni sentían necesidad de ella. Su concepto central, la satisfacción del consumidor, no distingue entre evitar el dolor y la búsqueda del placer, y cuando se infieren las preferencias del consumidor de su comportamiento en el mercado, no podemos saber si escogió para reducir el dolor o para incrementar el placer. Vimos este problema en nuestra discusión del trabajo, donde encontramos muchas pruebas de la existencia de grandes diferencias en la satisfacción marginal que brinda el trabajo a diversas personas, pero tuvimos dificultades para probar que había diferencias de signo, porque algunas personas obtienen una satisfacción marginal negativa y otras obtienen una satisfacción marginal positiva de su trabajo. Pero sobre la base de la intuición, el hombre ha establecido la distinción desde tiempo inmemorial, y la neurofisiología confirmó su realidad objetiva cuando identificó centros separados del dolor y del placer en el cerebro.

Así pues, la distinción es válida, aunque los economistas se las hayan arreglado muy bien sin ella durante todo este tiempo. Pero el progreso económico ha creado ahora una situación nueva. Mientras hubo mucho margen para evitar el dolor y buscar el placer al mismo tiempo, no resultaba muy interesante saber cuál de las dos cosas era nuestra fuente principal de satisfacción, lo que buscábamos con mayor energía o mayor éxito. Apenas ahora se ha vuelto interesante e importante la distinción en cuestión, cuando se ha presentado la saciedad de una de estas sensaciones, por lo menos en algunos países.

Parece obvio que evitar el dolor es un deseo que se sacia, y esto corresponde también al descubrimiento del neurofisiólogo en el sentido de que el dolor es causado por el estímulo del centro de dolor que se encuentra en el cerebro y cesa cuando se extingue el estímulo. En cambio, el deseo de placer parece insaciable; esto se confirma por la persistencia incansable con que los animales de laboratorio tratan de estimular los centros de placer primarios de su cerebro. Esta diferencia entre los deseos saciables e insaciables adquiere importancia práctica a medida que el progreso técnico, químico, médico y económico hace posible el evitar el dolor.

En algunos países afortunados se ha eliminado ya el malestar del hambre para la casi totalidad de la población, y lo mismo puede afirmarse del dolor de la exposición al frío, y quizá también de otros dolores. ¿Podremos generalizar desde aquí hasta todas las formas del dolor; y de la alimentación y el abrigo a todos los productos defensivos? El deseo de evitar el hambre y el frío es claramente saciable, y lo mismo ocurre con la demanda de los productos defensivos, o con los aspectos defensivos de los productos que satisfacen estos deseos. ¿No se seguirá de aquí que el evitar el dolor es un deseo saciable y que, a medida que estos deseos se aproximan a la saciedad, deberá volverse también saciable la demanda de los

² R. G. Hawtrey, *The Economic Problem* (Londres: Longmans & Green, 1925), pp. 189, 192.

³ El problema principal planteado por esta simplificación fue afrontado también por Hawtrey, quien estableció una distinción clara y cuidadosa entre el consumo creativo y "la mera defensa contra el aburrimiento".

consumidores en relación con los productos que satisfacen tales deseos, es decir, inelástica con respecto al ingreso hasta aproximarse finalmente a un límite superior? En otras palabras, ¿podremos concluir que todos los productos defensivos o comodidades se asemejan a los productos de primera necesidad, o son cosas que se convertirán en bienes de primera necesidad a medida que la riqueza creciente los vuelve más accesibles?

Es posible que el propio Hawtrey haya llegado a la misma conclusión. Parece haber introducido la distinción entre los productos defensivos y los productos creativos porque creía que la sociedad que lo rodeaba gastaba demasiado en los primeros y muy poco en los segundos. Propuso dos razones para esta creencia. La primera se relacionaba con las exterioridades. "La protección que brinda la ropa es exclusiva de quienes la usan. Pero cuando los individuos no se satisfacen sólo con cubrirse y se proveen de ropas finas, agradables a la vista, el disfrute es compartido por todos los quienes los ven."⁴ También ofreció otros ejemplos para ilustrar el mismo punto. Esto no es accidental, sino una característica intrínseca de los productos creativos o estimulantes. Yo también mencioné una observación que refuerza la de Hawtrey, la tendencia de muchos productos defensivos a contribuir a la contaminación e imponer, así una carga al público general. Esto significa que productos creativos son más valiosos y los productos defensivos son menos valiosos para la sociedad en relación con su utilidad para el individuo que asume una actitud egoísta y olvida también el impacto de las actitudes egoístas de otros individuos sobre él mismo.

La segunda razón de la creencia de Hawtrey es una que aquí discutimos:

"Es posible que un hombre rico haga grandes gastos sin ningún propósito visible, fuera de obtener el mínimo de incomodidad y el máximo de ocio... Pero el conjunto no genera ningún bien positivo; sólo lo lleva al punto cero, en el que padece un daño inevitable. Ha escardado su jardín y sin embargo todavía debe decidir lo que sembrará en él antes de que pueda decir que ha dedicado su vida a algo útil."⁵

El consumo defensivo no puede hacer más que prevenir el daño; por lo tanto, parece implicar Hawtrey, la gente no debiera gastar tanto dinero en él.

El consejo de Hawtrey es bueno si su premisa es correcta. ¿Pero es verdad que nuestra necesidad de *todos* los productos defensivos o comodidades es estrictamente limitada y saciable? Antes de aceptar una generalización tan amplia, examinémosla con mayor cuidado, tomando algunas de las formas principales de la comodidad una por una.

ALGUNAS DE LAS COMODIDADES

¿Es limitada la necesidad de comodidades y es saciable la demanda de los-bienes que las proveen? Estas son las cuestiones que debemos investigar en detalle, y convendrá que afrontemos desde luego una dificultad. Conceptualmente, puede distinguirse sin dificultad entre la demanda de un producto defensivo y el deseo del consumidor de evitar el dolor que la motiva, pero resulta difícil observar o medir por separado estos elementos. Podemos *observar* la demanda de una persona en el mercado y los cambios de tal demanda; sólo podemos *inferir* la presencia del dolor y el deseo de evitarlo a partir del comportamiento que motiva; y muy a menudo la demanda de mercado es el *único* comportamiento que motiva. Cuando así ocurre, resulta insuperable la dificultad de la determinación de la intensidad del dolor de otro modo que no sea por la urgencia de la demanda del antídoto. Sin embargo, a veces podemos distinguir entre los dos elementos por la existencia de acciones opuestas, o de varias acciones motivadas por el mismo deseo, o de acciones diferentes de personas distintas motivadas por el mismo deseo.

⁴ R. G. Hawtrey, "The Need for Faith" (discurso presidencial ante la Sociedad Económica Real), *Economic Journal*, 56 (1946), p. 361.

⁵ Hawtrey, *The Economic Problem*, p. 191

Para principiar con el caso más sencillo, señalemos el hecho bien establecido de que la demanda de casi todos los bienes de primera necesidad, definidos en sentido estricto, es saciable⁶ en el sentido de que tiene una elasticidad- ingreso baja y, presumiblemente, un límite superior. Siempre podremos inferir de aquí que son también saciables las necesidades biológicas satisfechas por estos bienes. El deseo de evitar el dolor físico cesa cuando el dolor cesa; y el dolor cesa cuando se satisface la necesidad determinada por causas biológicas.

Muy similares a las comodidades que alivian el dolor físico son las que alivian la fatiga, eliminan la molestia, o ahorran tiempo. Como dice Hawtrey, "una clase especial de producto defensivo es la clase de gasto que trata de proveer ocio... El ocio, como el dinero, es una forma de poder, algo que la gente busca sin que tenga necesariamente una idea clara del uso que le quiere dar. El hecho de evitar algún compromiso de nuestro tiempo parece ser una ganancia clara";⁷ y la mayoría de la gente consideraría del mismo modo el ahorro de esfuerzo, molestias y habilidades. Una gran parte de la producción de bienes y servicios de nuestra economía está diseñada para ahorrar algo de tiempo, la energía, la atención y la habilidad requeridos por la rutina de la vida diaria, y parece correcto clasificar como comodidad el resultado del consumo de esta producción. Queremos saber si el deseo de tal comodidad por parte del hombre es también limitado y saciable.

Cada uno de nosotros tiene cerca de dieciséis horas de vigilia al día, dispone de cierto fondo de energía y atención y puede ejercitar diversas habilidades. El trabajo, la vida rutinaria y el disfrute de la vida constituyen los usos de esta dotación de recursos. El ahorro de tiempo y energía en todos los usos, menos uno, es racional y aumenta nuestra satisfacción si el tiempo y la energía así ahorrados pueden aprovecharse mejor en ese uso, y *sólo* en tal caso. Si está limitada nuestra capacidad para hacer eso, estará igualmente limitada nuestra necesidad de comodidad derivada del ahorro de tiempo y energía en todos los demás usos. Esto puede crear una incertidumbre, como ocurre casi seguramente ahora en Estados Unidos, donde se reconoce cada vez más, como un grave problema social, el hecho de que el individuo típico no hace suficiente ejercicio y no sabe qué hacer con su tiempo ocioso. Podemos concluir tentativamente en este punto que la necesidad de esta fuente de comodidad es también saciable.

¿Qué decir de la angustia y la fatiga mental? En su mayor parte el dolor mental es causado por la expectativa y el temor de dolor físico futuro, y dado que las incertidumbres del futuro pueden eliminarse o asegurarse por completo raras veces, sería de esperar que no fuese completamente saciable esta categoría de comodidades. En efecto, hay personas ansiosas que no pueden tranquilizarse con ninguna clase de seguridad y protección y que tienen una urgencia ilimitada e insaciable de tranquilidad. Pero generalmente, se considera enfermas y excepcionales a esas personas. La sociedad desarrolla de ordinario un patrón de lo que se considera salvaguardias normales contra la incertidumbre y estima razonable el deseo de salvaguardias mucho mayores y mejores. Por supuesto, estas pautas sociales por lo general pueden cambiar con el tiempo, pero habitualmente existe en todo momento una norma dada, aunque se defina en forma vaga. Tal norma establece un límite a la demanda razonable de alivio del dolor de cabeza.

Un ejemplo sencillo es el de la seguridad financiera, la tranquilidad de que nuestras necesidades futuras, biológicas y de otra índole, continuarán satisfaciéndose hasta el grado en que estamos acostumbrados. El ahorro es el bien económico que provee esta comodidad. Por supuesto hay algunos miserables, personas poco razonables cuya demanda de seguridad financiera es insaciable, pero hay muchas pruebas en el sentido de que la demanda de seguridad contra las contingencias futuras de la mayor parte de la gente

⁶ Hay una posible excepción. Sostendré más adelante que el consumo de posición, o sea el comportamiento que busca el establecimiento de una posición dentro del grupo, es una necesidad biológica, necesaria para la supervivencia en el hombre y en las especies relacionadas. Es posible que la demanda de tal consumo sea insaciable.

⁷ Hawtrey, *The Economic Problem*, p. 191.

no solo es saciable sino de una prioridad muy baja. Más adelante citaremos algunas de estas pruebas. Por ahora, supongamos que la demanda de la comodidad del ahorro es también saciable.

LA COMODIDAD DE PERTENECER A UN GRUPO

Hasta cierto punto, la comodidad de pertenecer a un grupo es una necesidad biológica en un sentido muy real y literal. El hombre como individuo no puede vivir en el aislamiento; debe defenderse por la acción concertada de un grupo organizado. Por lo tanto, la supervivencia del individuo depende de que sea aceptado como miembro del grupo, y debe comportarse en una forma que asegure su aceptación y afirme su calidad de miembro. En las especies que deben vivir en grupos, tal comportamiento no es menos necesario que la obtención de alimentos para supervivencia física. La necesidad de pertenecer a un grupo se manifiesta en muchas sociedades animales, y su naturaleza y urgencia son muy evidentes en los jóvenes, quienes se sienten menos seguros en su aceptación por el grupo.⁸

Los jóvenes de estas especies -y el hombre es sólo una de ellas- sienten grandemente perturbados y agitados cuando se ven solos o excluidos de las actividades del grupo; dedican gran parte de su tiempo a imitar las acciones de sus iguales y de los adultos, y su comportamiento de imitación está claramente destinado a obtener y conservar la aceptación y la calidad de miembro del grupo. La mayor parte de nosotros estamos conscientes del vigor de este impulso en los hijos, aunque estamos mucho menos conscientes de su existencia en nosotros mismos. Pero el poder del precedente, de la costumbre, la moda, los movimientos de masas, testimonian la gran fuerza que tiene en el hombre el deseo de imitar y conformarse al comportamiento del grupo al que pertenece o desea pertenecer.

Mi interés por el comportamiento imitativo se limita al consumo de posición social, la parte de las compras del consumidor motivadas por el deseo de obtener y afirmar su calidad de miembro en la sociedad que lo rodea. A menudo se critica el deseo de "vivir como los vecinos" y se cuestiona su racionalidad. Esto es absurdo y desafortunado. La búsqueda de posición, el deseo de pertenecer, la afirmación y la consolidación de nuestra calidad de miembro del grupo es un impulso muy arraigado y natural, cuyo origen y universalidad van más allá del hombre y se explican por el más básico de los impulsos, el deseo de sobrevivir. Por otra parte, la posición puede buscarse en muchas formas diferentes, algunas mejores, otras peores en cuanto a su utilidad para el conjunto de la sociedad. En consecuencia, tiene sentido que aprobemos algunas formas de la búsqueda de posición y reprobemos otras. Pero debemos abstenernos de condenar toda búsqueda y todo consumo de posición social.

La fuerza del deseo de posición social en el hombre se manifiesta sobre todo en su gran preocupación por la pobreza. Creemos que la pobreza es la carencia de medios para adquirir todos los bienes de primera necesidad biológica. Pero el ingreso real mínimo, más allá del cual se considera pobre a una persona -ella misma se considera pobre y tiene derecho a la ayuda pública- difiere grandemente en épocas y lugares distintos; y varía entre países diferentes, a medida que varían los niveles de vida de tales países. En el cuadro 5, el índice del nivel de vida que aparece en la primera columna muestra una diferencia de más de treinta veces entre el país más pobre y el país más rico de los anotados; las normas de la pobreza, que aparecen en la segunda columna, muestran diferencias mayores aún. Si la norma de la pobreza de Egipto es un verdadero mínimo de supervivencia, la norma de la pobreza de Suiza o de Estados Unidos, que es mucho más alta, no puede ser ese mínimo. Debe ser algo completamente diferente. Es cierto que la esperanza de vida de los egipcios es mucho menor que la de los suizos o los norteamericanos, de modo que también su mínimo de supervivencia psicológica deberá definirse menos estrictamente, pero esto no puede explicar sino una parte pequeña de la diferencia de más de treinta veces que se observa en sus normas de

⁸ El estudio de tal comportamiento en las sociedades animales es muy reciente pero es muy importante; véase M. R. A. Chance y C. J. Jolly, *Social Groups of Monkeys, Apes and Men* (Londres: Jonathan Cape, 1970).

pobreza. La mayor parte de la diferencia puede explicarse por el hecho de que, en los países avanzados, la norma de la pobreza ha dejado de reflejar desde hace mucho tiempo un mínimo fisiológico necesario para la supervivencia y se ha convertido en una "norma social de decencia mínima", el estilo de vida que una sociedad particular considera la calificación mínima para la aceptación. La explicación se confirma por la costumbre, observable en muchos países, de revisar sistemáticamente hacia arriba la norma de la pobreza en respuesta a los incrementos del nivel de vida de la población.⁹ Por arbitrario o aun frívolo que sea el estilo de vida con el que se identifica una sociedad, la capacidad para adoptar ese estilo de vida es, para el miembro individual o potencial de esa sociedad, una condición necesaria de su aceptación como miembro. Si tal aceptación es, a su vez, una condición necesaria para su supervivencia, podremos considerarla como una parte del consumo de posición social, que elimina el estigma de la pobreza, una necesidad biológica. El deseo de participación y la demanda de los bienes que satisfacen este son claramente saciables, por lo menos a corto plazo, y la norma de la pobreza expresa su costo en términos monetarios.

CUADRO 5. PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA Y NORMA DE POBREZA (EXCLUIDA LA RENTA), PAÍSES SELECCIONADOS EN AÑOS SELECCIONADOS

	PIB per capita (dólares)	Norma de la pobreza de una persona como porcentaje del PIB per capita
Estados Unidos (1965)	3240	25.8 ^a
Canadá (1965)	2265	30.3
Finlandia (1967)	2156	23.3 ^b
Reino Unido (1963)	2070	24.4
Japón (1964)	1801	24.1
Singapur(1958)	1626	22.4
Ceilán (1963)	1395	32.8
Suiza (1966)	1321	25.4
Dinamarca (1965)	717	30.3
Francia (1965)	639	24.3
Alemania Occidental (1962)	435	14.0
Irlanda (1962)	257	6.1
Hong Kong (1958)	136	18.5
Egipto (1953)	92	21.0

^a Las normas de asistencia general del Condado de Santa Clara, Caif.

^b Las norma de asistencia general de la Provincia de Ontario.

Fuente: Taita Koji, "Consumer Preferences, Poverty Normas and Extent of Poverty", *Quarterly Journal of Economics and Business* (julio de 1969), cuadro 1, página 37

La situación es más compleja a largo plazo. En una economía progresista, donde se está elevando el nivel medio, es probable que se eleve también la norma de la pobreza, lo que elevará claramente el costo de la calidad de miembro de la sociedad para cada generación sucesiva. No es tan clara la situación de los viejos que no han sido pobres en el pasado y cuyo nivel de vida no ha bajado, pero quienes se ven superados por la creciente norma de la pobreza, empujados a la pobreza por decirlo así, sin culpa alguna de su parte y sin cambio alguno en su estilo de vida. Es probable que muchos de ellos no se vean afectados,

⁹ M. Moss, "Consumption: A Report on Contemporary Issues", W. B. Sheldon y W. E. Moore (comps.), *Indicators of Social Change. Concepts and Measurements*, (Nueva York: Russell Sage Foundation, 1968, pp. 456-462).

que permanezcan seguros de su aceptación por la sociedad, complacidos con su capacidad para mantener inalterado un estilo de vida al que se acostumbraron y encontraron satisfactorio en su juventud, de modo que no les interesan los estilos ni las normas de la nueva generación. Por otra parte, habrá también quienes, al presenciar la elevación de los niveles de otras personas, se resienten por quedarse atrás. Por lo tanto, su deseo constante de respetabilidad debe traducirse en un gasto siempre creciente en los símbolos de la respetabilidad.

No conocemos la importancia relativa de estos dos grupos, pero es muy grande el número total de los afectados. Casi el 10 por ciento de la población de Estados Unidos es vieja -sesenta y cinco años o más-, y aún más son viejos si incluimos en nuestra definición a todos los miembros de familias encabezadas por los viejos; el 47 por ciento de los viejos son pobres, mientras que sólo el 17 por ciento del resto de la población son pobres.¹⁰ Esta incidencia excesiva de la pobreza entre los viejos se debe en parte a la inflación, en parte a la imprudencia, en parte a la subestimación de la esperanza de vida por los propios interesados. Pero en gran parte puede explicarse por la elevación secular de la norma de la pobreza.

Porque si todos, a la edad de treinta y tres años, trataran de adoptar para el resto de su vida un nivel de vida fijo, ahorrando lo suficiente para su ancianidad mientras están activos y contentándose con el nivel más alto que pudieran mantener constante hasta su muerte, se produciría la misma disparidad en la incidencia de la pobreza que tenemos ahora entre los jóvenes y los viejos. Los viejos habrían decidido sobre su nivel de vida con treinta y siete años de anticipación (suponiendo una edad media de setenta años); el aumento del nivel de vida, y presumiblemente también el de la norma de pobreza, llega aproximadamente a 94 por ciento durante ese periodo, y dada la forma de la distribución del ingreso de Estados Unidos, la elevación de la norma de la pobreza basta para elevar de 17 a 47 por ciento el porcentaje de las personas que se encuentran por debajo de ella.¹¹

Es claro que la edad de treinta y tres años es demasiado joven para decidir sobre nuestro nivel de vida por el resto de nuestros días, y que nuestro ingreso será demasiado bajo para tal determinación. Los hábitos y los niveles de consumo de la mayoría de los individuos se vuelven probablemente rígidos sólo cuando cursan el quinto decenio de su vida, o aun más tarde. Por lo tanto, esta explicación es insuficiente para aclarar la incidencia de la pobreza entre los viejos, que en Estados Unidos es casi tres veces mayor que entre los jóvenes. Aun así, es probable que este factor explique la mitad o más de la incidencia excesiva de la pobreza entre los ancianos, mientras que el resto se explicará por la inflación y el derroche que se genera cuando la gente se rinde a la presión de vivir a un nivel considerado por la sociedad como un mínimo de decencia.

Hasta aquí me he ocupado sólo de la parte del consumo de posición social que asegura la aceptación en el conjunto de la sociedad. Sin embargo, el deseo de posición social de muchas personas va mucho más allá. Estas personas desean un lugar dentro de la sociedad y buscan la aceptación o la distinción dentro de cierta clase social o dentro de un grupo más reducido de colegas o de vecinos. La demanda de la comodidad que esto requiere puede ser saciable o no, de acuerdo con la forma en que se busque. Es saciable cuando los individuos buscan el reconocimiento de la excelencia en su empleo o profesión, en un deporte, juego o afición, o en su apreciación experta de comidas, vinos, música, pintura, o cualquiera otra de las muchas cosas buenas de la vida. Gracias a la gran diversidad posible en tales objetivos y en las normas fijadas para ellos, la satisfacción completa de tal forma de la posición social se encuentra al alcance de muchas personas. En cambio, cuando los individuos no buscan la posición en el reconocimiento de sus hazañas específicas por parte de otras personas, sino en un símbolo general, tal como el ingreso, que

¹⁰ *Economic Report of the President*, 1964, Washington, D. C., G.P.O., 1964, cuadro 5, p. 64.

¹¹ Estimación hecha por el autor sobre la base de la distribución del ingreso personal y la tasa media del crecimiento secular, de acuerdo con los datos publicados por el Departamento de Comercio de Estados Unidos.

supuestamente expresa el valor asignado por la sociedad a sus servicios, la posición se vuelve una cuestión del lugar que se ocupe en una escala unidimensional, y la búsqueda de posición se convierte en un juego de suma cero. Esto significa que el ascenso de la posición de una persona genera automáticamente un descenso igual de la posición de quienes se quedan atrás. El mejoramiento de la posición de una persona se convierte simplemente en un cambio del ordenamiento, algo que sólo cambia la distribución de la satisfacción de la posición pero deja constante la suma total de tales satisfacciones si asignamos un peso igual a la satisfacción que obtienen diversas personas de su ordenamiento en la sociedad.

Sin embargo, tal limitación de la oferta de satisfacción de la posición no impone límites a la demanda de posición de los individuos, ni a la cantidad de dinero que pueden gastar en su búsqueda. El ingreso monetario como una medida de nuestro éxito en la vida tiene la desventaja de que raras veces se hace del conocimiento público. Por lo tanto, para disfrutar no sólo nuestro ingreso elevado, sino también la estimación que de allí puede derivar, debemos hacerlo saber mediante algún comportamiento de gasto adecuado. Esto consiste, en parte, en la compra de lo que compran los ricos. El hecho de no realizar por sí mismo los servicios personales y los quehaceres domésticos solía implicar una división del trabajo basada en las diferencias de ingreso más bien que de habilidades y se ha convertido en un símbolo de los altos ingresos. El número de los criados que tenga una persona se ha considerado, con razón, como una medida de su rango y su riqueza durante la mayor parte de la historia; y aunque los aparatos domésticos, más bien que los servidores domésticos, nos proveen ahora la mayor parte de la liberación de los quehaceres hogareños, tal libertad sigue siendo un símbolo de altos ingresos. El otro símbolo de altos ingresos, quizá más importante, es el consumo conspicuo. Un ingreso grande se anuncia mejor por la generosidad en el gasto, por no fijarse en los centavos, por no contar con demasiada meticulosidad el costo del consumo y por comprar objetos conspicuos a causa de su costo elevado y no a pesar de ello.

Es claro que no existe límite para tal gasto, y dado que está limitada la oferta de posición así obtenida, es insaciable la demanda de tal satisfacción. A medida que gasto más en bienes de prestigio, gano en posición social pero hago que otros pierdan; a medida que los demás gastan más para recuperar su posición perdida, me infligen una pérdida de posición correspondiente; y no hay necesariamente una terminación de tal aumento competitivo del consumo conspicuo ni ganancia alguna para los participantes de este juego competitivo tomados en conjunto.

LA COMODIDAD DE SER ÚTIL

La discusión anterior de la satisfacción de la posición social es unilateral: sólo contiene una parte de la historia. Se ocupa sólo de la posición social derivada de la conformidad y la imitación de los vecinos, no de la derivada de su superación y del hecho de ser diferente. Sin embargo, este factor no es menos importante y sólo es una parte de una fuente de satisfacción más amplia y general: la posición que se obtiene cuando se es útil.

Parece evidente que un procedimiento sencillo para que un individuo gane la aceptación y la calidad de miembro de un grupo consiste en volverse útil para sus miembros. Podemos ser útiles para los demás proveyéndolos de comodidad o de estímulo. Lo primero es especialmente importante dentro del círculo familiar y entre amigos íntimos. Los esposos se proveen recíprocamente muchas comodidades materiales y físicas; lo mismo ocurre entre padres e hijos y entre amigos. He subrayado la naturaleza recíproca de estas comodidades que se proveen fuera del mercado y el hecho de que las costumbres sociales y la disciplina familiar son suficientes para asegurar su reciprocidad. Añadiré ahora que la reciprocidad y la seguridad de reciprocidad es algo deseable pero no muy importante.

No le compro regalos de cumpleaños a mi hija con la esperanza de la reciprocidad sino porque gozo entregándoselos y observando o imaginando su alegría. Podemos llamar a esto amor o altruismo, pero es también la afirmación y el fortalecimiento de los lazos que me unen a mi familia, o de mi posición como

padre, por la satisfacción que ello me produce. Es posible que todos éstos sean nombres diferentes de la misma cosa.

Fuera del círculo familiar y de los amigos íntimos, es más rara esta forma del altruismo o la búsqueda de posición, pero no está ausente en nuestra sociedad. La filantropía, la donación de sangre, el regalo de dulces a los niños el día de "Halloween", muchos de los gestos de cortesía ordinaria de todos los días, la ayuda a un extraño necesitado, son ejemplos que pueden citarse. La entrega de regalos a individuos o familias fuera de nuestro propio círculo familiar es algo frecuente e importante en muchas otras sociedades (por ejemplo, en Japón) como una forma de búsqueda de posición social, pero es rara entre los norteamericanos.¹²

Dado que la mayoría de los regalos tienen un valor comercial, su entrega nos parecería una "compra de aceptación", sobre todo en vista de nuestra singular ineptitud para buscar y encontrar cosas de alto valor y bajo costo comercial.¹³

Entre nosotros los norteamericanos, el procedimiento habitual de búsqueda de posición volviéndonos útiles consiste en la provisión de estimulación para otros, presumiblemente porque la mayor parte de la estimulación se provee en todo caso sin costo alguno en nuestra economía y fuera del marco contractual formal del mercado.

Esta clase de búsqueda de posición social es más fácil de observar en los niños, cuya necesidad de aceptación es más fuerte. A los niños les gusta hacer payasadas, exhibirse, vestir elegantemente, hacer cualquier cosa que entretenga, sorprenda, o constituya un espectáculo para sus compañeros o para los adultos. Los niños parecen reconocer pronto la estimulación como la importante fuente de satisfacción que es y buscar la aceptación mediante su provisión.

Los adultos obtienen la comodidad de la posición social en una forma muy similar cuando para estimular a otros, cuentan chistes, difunden chismes, transmiten noticias, mantienen una conversación ingeniosa o erudita, visten bien y amueblan sus casas y entretienen en una forma elegante, hermosa y sorprendente.

Por supuesto, un estímulo no debe ser sólo estimulante sino además agradable y, como sabemos, la estimulación agradable tranquilamente exige un grado intermedio de novedad, una mezcla juiciosa de lo convencionalmente tranquilizante y lo excitantemente excéntrico. Por lo tanto, no hay conflicto en realidad entre la búsqueda de posición a través de la conformidad gris y su búsqueda mediante el ofrecimiento de algo muy diferente. Por el contrario, la estimulación óptima y el éxito máximo en la captación como miembro del grupo requieren su combinación.

¿Por qué entonces equipara todo el mundo el consumo de posición social con la imitación gris y la conformidad aburrida? ¿Y por qué adopté la misma interpretación en la sección anterior? La respuesta a estas interrogantes se relaciona mucho con el éxito o el fracaso de la estimulación.

Diversas personas tienen nociones muy diferentes de lo que es el comportamiento más agradablemente estimulante, el estilo de vestir más placentero y la forma más agradable de amueblar nuestra casa y entretener a nuestros invitados. Después de todo, también varía lo que tales invitados consideran más placentero y varía mucho con el temperamento (el nivel de despertamiento medio), la educación, la tradición cultural, la experiencia anterior, etcétera; y nuestro propio gusto como consumidores de estimulación tendrá que influir grandemente sobre nuestra elección del estímulo que ofrezcamos a otros para ganar su

¹² Véase un análisis exhaustivo y fascinante del tema en las sociedades arcaicas en M. Mauss, *The Gift* (Glencoe, III.: Free Press, 1954).

¹³ Véase una discusión detallada de tal ineptitud más adelante, pp. 226-229.

favor.

Hay también grandes diferencias en la capacidad de la gente para estimular a otros. La novedad es el elemento esencial de toda estimulación, y se requiere habilidad e imaginación para proveer y continuar proveyendo novedad -especialmente una novedad del grado correcto- en nuestra conversación, conducta, apariencia, etcétera, para no mencionar la necesidad de un buen repertorio de materias primas tales como noticias, chismes, información, chistes, ropas, recetas, etcétera. Los individuos difieren ampliamente en la habilidad y la imaginación que poseen, dependiendo de su habilidad innata, su adiestramiento, su práctica y su propia capacidad para disfrutar de la estimulación. No podemos ser buenos cocineros si no disfrutamos de la buena comida, y el intento de una mujer por estimular e impresionar a otras con su elegancia está condenado al fracaso si no puede apreciar y disfrutar la capacidad de otras mujeres para vestir bien. En suma, quienquiera que sea un miembro estimulante de la sociedad tiene una habilidad que pocos alcanzan y a la que no todos aspiran. Muchos de nosotros fijamos nuestras aspiraciones en forma humilde y realista muy por debajo del óptimo y de ordinario nos resulta más fácil permanecer en el lado tranquilizantemente convencional que en el lado audazmente excéntrico. Además, generalmente resulta más seguro ser aburrido que ser objetable, y ésta es otra razón para que la imagen del comportamiento de búsqueda de posición presentada en la última sección pareciera tan apegada a la realidad.

Hasta ahora he supuesto tácitamente una correspondencia estrecha entre la capacidad de las personas para estimular a otras y la comodidad de la posición que obtienen al obrar así. En realidad, no hay necesidad de tal correspondencia, la que a menudo falta. Muchas personas juzgan mal el bulto que hacen en el mundo: se creen impresionantes o estimulantes y derivan satisfacción de esta creencia, aunque a los ojos de otras personas son convencionales a lo sumo y quizá intolerantemente aburridas.

Podemos hacer tres distinciones para clasificar las diversas formas de la búsqueda de posición. Una de ellas es la distinción existente entre la autoestima y la estima de la sociedad. Mi calidad de miembro y mi buena postura en la sociedad dependen en parte de la opinión que tenga de mí mismo, en parte de lo que crea que piensan los demás de mí. Ambos factores pueden ser fuentes de satisfacción importantes. Un filántropo puede desear que se recuerde su nombre o permanecer en el anonimato, un donante de sangre puede usar o no el gafete, un trabajador puede esforzarse por trabajar bien para ganar la alabanza y el aprecio de otras personas, o puede hacerlo simplemente para alcanzar los altos niveles que se ha fijado a sí mismo. El comportamiento de estas personas genera comodidad, la comodidad de la posición, en cada caso.

Una segunda distinción se refiere al beneficio que obtenga la sociedad de la búsqueda de posición. Cuando los individuos buscan una posición siendo útiles a lo demás y lo logran, benefician claramente a la sociedad, independientemente de la satisfacción que obtengan para sí mismos. Conviene distinguir tal búsqueda de posición frente a sus otras formas.

La tercera distinción se refiere a la satisfacción de los propios buscadores de posición: separa los casos en que mi ganancia de posición es una ganancia neta para la sociedad de los casos en que no lo es, porque la ganancia que obtengo de un avance en mi posición se compensa con una pérdida equivalente para quienes he dejado atrás. Esta distinción se yuxtapone hasta cierto punto con la anterior, pero no son en modo alguno idénticas. Por ejemplo, el consumo conspicuo como prueba del ingreso que simboliza nuestro valor para la sociedad es un juego de suma cero, como dije antes, pero puede conferir o no beneficios a otras personas, de acuerdo con la forma que asuma. El hecho de conducir un *Cadillac* no confiere tales beneficios externos, pero los palacios magníficos y las obras de arte realizados para glorificar a los ricos de otras épocas sí lo han hecho.

LA COMODIDAD DE APEGARNOS A NUESTROS HÁBITOS

La última categoría de comodidades que consideraremos y quizá sea la más grande de todas, contiene las numerosas comodidades pequeñas de nuestra existencia diaria en la sociedad moderna, a las que se acostumbra fácilmente la mayoría de nosotros y pronto considera necesarias para la vida civilizada. En nuestra sociedad, la mayor parte de la población las toma por sentadas y sólo las advierte cuando siente la incomodidad de verse obligada a prescindir de ellas. Presumiblemente adoptamos algunas de estas comodidades porque contribuían a nuestro bienestar; en otros casos, quizá experimentamos por primera vez las comodidades imitando los hábitos de consumo de otras personas o por mera curiosidad y luego nos habituamos a ellas; ahora continuamos con todas estas comodidades, no tanto por la satisfacción que generan, como para evitar el dolor de renunciar un hábito o interrumpirlo.

Los individuos admitirán raras veces, o aun estarán conscientes, de la medida en que su comportamiento de consumo está gobernado por el hábito; cuando se les presiona para que expliquen un gasto de consumo particular, tenderán a justificarlo por razones de salud, higiene, nutrición adecuada, etc. Las revisiones físicas anuales, los cambios de sábanas semanales, el baño diario, el cambio diario de ropa interior, el consumo diario de carne, la ingestión diaria de vitaminas, son algunas de las actividades que la mayoría de nosotros justificaría probablemente por tales razones, aunque no exista ninguna prueba concluyente de que alguna de ellas mejore la salud o prolongue la vida.¹⁴ Entre todas las naciones, los EE UU tiene la reputación de ser la más ansiosa acerca de la salud, la higiene y la nutrición adecuada¹⁵, y sin embargo tiene poco qué mostrar al respecto. Los europeos asumen una actitud mucho más casual ante estas cosas, y sin embargo la mayoría de ellos viven más tiempo que los estadounidenses y sus tasas de mortalidad y de mortalidad infantil son menores que las de ellos (véase el cuadro 7, p. 181).

Por lo tanto, las incomodidades que sienten cuando se ven privados de su rutina acostumbrada no pueden explicarse por regla general en términos de una preocupación legítima ante el agravamiento de los peligros para la salud, sino que se explican en forma más adecuada, más general y más sencilla, por su dificultad para renunciar a los hábitos a los que se han acostumbrado.

La formación de hábitos, mejor conocida como el condicionamiento o aprendizaje, es uno de los temas más estudiados y mejor documentados en el campo de la psicología; los experimentos han establecido claramente que todos los organismos que tienen un sistema nervioso central son criaturas de hábitos. Todo acto seguido de inmediato por una recompensa que reduzca el despertamiento y que puede ser un evento deseado (recompensa positiva) o la omisión de un evento temido (recompensa negativa), se refuerza de este modo; es decir, aumenta la probabilidad de su reaparición en el futuro. El apareamiento repetido del acto con la recompensa refuerza al primero pero propicia y así fortalece el hábito. La intensidad de un hábito como función del número de reforzamientos aumenta característicamente en incrementos decrecientes y converge hacia un límite superior.¹⁶

Además del reforzamiento primario de un acto a través de su apareamiento con un evento de recompensa o la omisión de un estímulo de castigo, hay también un reforzamiento que ocurre cuando se aparean un acto con un evento o la omisión de un evento que, aunque en sí mismo no es remunerador o castigador, a través de un previo apareamiento con un evento remunerador o castigador se vuelve capaz de suscitar la esperanza o el temor de este evento en la mente del sujeto. El reforzamiento llamado secundario

¹⁴ La comunidad científica no ha resuelto todavía la controversia planteada en 1969 sobre el beneficio o el perjuicio de los exámenes físicos regulares, y nadie ha refutado el argumento de que los altos niveles higiénicos impiden la formación de inmunidades y así vuelven a los individuos más vulnerables ante algunas enfermedades infecciosas (como la mononucleosis). Es igualmente dudosa la conveniencia de la gran ingestión de vitaminas por los estadounidenses.

¹⁵ O. Paz, "Eroticism and Gastronomy", *Daedalus*, 101 (1972), pp. 76-77.

¹⁶ Véase una reseña de todo este tema en E. R. Hilgard y G. H. Bower, *Theories of Learning*, 3a ed. (Nueva York: Appleton-Century Crofts, 1948)

no es menos importante para la explicación de los hábitos de consumo; y los dos reforzamientos juntos parecen ser el origen de todos los hábitos, buenos y malos, razonables y no razonables.¹⁷

Una razón de la persistencia de los hábitos es que, una vez establecidos, su extinción resulta dolorosa. Algunos experimentos revelan que los actos frecuentemente reforzados por recompensas crean la expectativa de un reforzamiento futuro de actos similares, y la negación de esta expectativa resulta frustrante, ya sea causada por la omisión de la recompensa esperada o por la incapacidad para ejecutar el acto mismo.¹⁸ Se ha observado que la frustración así causada eleva el despertamiento y tiene todas las demás características del dolor y el castigo.¹⁹

Un hábito se extingue por las llamadas pruebas de extinción, la falta de recompensa de un acto cuya remuneración anterior lo reforzó y lo convirtió en un hábito, pero de ordinario se requiere un número mucho mayor de pruebas de extinción para extinguir un hábito en relación con el número de reforzamientos que requirió su establecimiento. Por ejemplo, algunos experimentos con ratas han demostrado que los animales premiados por oprimir una palanca con una bolita de comida sólo una vez, continuarán oprimiendo esa palanca durante cincuenta o más veces aunque nunca reciban otra recompensa por hacerlo.²⁰ Los psicólogos explican en estos términos la creencia en las supersticiones. En efecto, si aplicáramos al hombre los resultados de este experimento, explicaría por qué un solo caso de mala suerte en un viernes trece puede establecer esa superstición particular de por vida; después de todo, deben transcurrir treinta años para que otros cincuenta viernes caigan en el decimotercer día de un mes, lo que proveerá la ocasión para cincuenta pruebas de extinción que extingan la superstición.

La resistencia de los hábitos a la extinción es una de las muchas medidas elaboradas para calibrar su vigor; una forma particularmente simple de tal resistencia es la razón de extinción, o sea el número de pruebas de extinción necesarias para extinguir un hábito dividido por el número de refuerzos que lo establecieron. El experimento de las ratas, con su razón de extinción de cincuenta a uno, ilustra bien la gran persistencia aun de un hábito establecido por un solo reforzamiento, pero tales medidas sencillas pueden ser engañosas y se usan poco, porque ni el reforzamiento ni la extinción son una mera cuestión de números. Algunos hábitos que parecen completamente extinguidos por la reiterada ausencia de recompensa a corto plazo suelen reaparecer espontáneamente con el paso del tiempo. Por otra parte, la fuerza de un hábito no depende sólo del número de reforzamientos sino también, y en mayor medida, de su distribución. El reforzamiento intermitente, donde los actos reforzados se alternan con los actos no reforzados en una razón dada o a intervalos de tiempo dados, forma hábitos más fuertes que el reforzamiento continuo; y los hábitos más resistentes a la extinción son los que forma el reforzamiento intermitente al azar (de manera imprevisible). Conviene señalar esto, porque es probable que la gran mayoría de los hábitos de consumo se originen en tal reforzamiento intermitente al azar. No menos importante que la persistencia de los hábitos es su tendencia a cambiar el tono hedónico de cualquier cosa que se haya vuelto habitual. Las cosas que disfrutamos repetidamente tienden a volverse menos agradables por la repetición, pero a menudo continuamos buscándolas porque su disfrute reiterado las ha convertido en bienes de primera necesidad de los que ya no podemos prescindir.

El ejemplo obvio es el de la adicción a las drogas. La ingestión reiterada de drogas aumenta la tolerancia de una persona y así disminuyen los efectos eufóricos. Para el momento en que se ha convertido

¹⁷ O. H. Mowrer, "Two-Factor Learning Theory Reconsidered, with Special Reference to Secondary Reinforcement and the Concept of Habit", *Psychological Review*, 63 (1956), pp 114-127

¹⁸ J. S. Brown e I. E. Farber, "The Treatment of Emotions as Intervening Variables and a Tentative Theory of Frustration", *American Psychologist*, 4 (1949), pp. 211-212.

¹⁹ A. Amsel, "The Role of Frustrative Nonreward in Noncontinuous Reward Situations", *Psychological Bulletin*, 55 (1958), pp. 102-119; J. McV. Hunt, "Intrinsic Motivation and Its Role in Psychological Development", *Nebraska Symposium on Motivation*, 1965 (Lincoln: Nebraska University Press, 1965), pp. 208-209.

²⁰ Hilgard y Bower, *Theories*, p. 112

en una adicta, la persona en cuestión obtiene escasa o ninguna satisfacción positiva de la droga, y su principal motivación para continuar usándola, a menudo la única, es el deseo de librarse del dolor de los síntomas del retiro, que puede ser muy severo.

La mayor parte de la gente considera la adicción como algo atípico y excepcional, peculiar de la acción única, psicológicamente adictiva, de unas cuantas sustancias químicas. Pero los psicólogos consideran cada vez más la adicción como un fenómeno psicológico casi universal, sin duda más común de lo que generalmente se cree. Su explicación es todavía poco más que una teoría, pero en vista de su creciente aceptación convendrá resumirla en su versión más reciente, más convincente.²¹

Muchos sentimientos de dolor y placer parecen seguidos de un efecto posterior contrario: el dolor por una sensación agradable de alivio, el placer por un sentimiento desagradable de abandono o vacuidad. Cuando se repite el estímulo, su efecto inicial parece debilitarse, mientras que su efecto posterior se vuelve más intenso y duradero. Algunos índices fisiológicos objetivos confirman esta observación. El ritmo cardíaco de un perro que ha sido sometido a choques eléctricos se acelera; cuando el choque cesa, el latido no sólo baja, sino que decrece más allá de lo normal y se mantiene ahí por un momento antes de regresar a la normalidad. A medida que se repite el experimento, el latido aumenta en menos y en última instancia no se varía, pero al cesar el choque baja mucho más y se mantiene ahí durante un periodo mucho mayor.

La teoría que explica tal sucesión de sentimientos contrarios postula que cada impulso, además de conducir a una reacción primaria agradable o desagradable, inicia un proceso secundario cuyo signo hedónico es contrario al de la reacción primaria y más lento en su aparición y en su desvanecimiento. Este proceso contrario explica los efectos posteriores de alivio o depresión y presumiblemente tiene la función de ayudar a restablecer el equilibrio hedónico del organismo. "Todo alejamiento significativo de la neutralidad hedónica o afectiva debe ir acompañado de un aumento de la actividad del sistema nervioso autónomo central que tenderá a reducir tal alejamiento."²²

A medida que se repite el estímulo, la reacción primaria permanece constante, pero el proceso contrario aparece más pronto, se fortalece y dura más tiempo. Al volverse más rápido y fuerte, el proceso contrario debilita o aun elimina la reacción primaria; su mayor fuerza y duración explica la intensificación del efecto posterior. Cuando el efecto posterior se vuelve tan desagradable y duradero que la repetición del estímulo parece el procedimiento mejor (aunque sólo sea temporal) para eliminarlo, se habrá establecido la adicción.

A grandes rasgos, ésta es la teoría que explica convincentemente la adicción a las drogas y que se ha utilizado para explicar muchas otras cosas que la mayoría de nosotros no considera como adicción, como el enamoramiento. La reacción inicial, llamada aquí estado A, "se caracteriza por una excitación agradable, frecuentes sensaciones sexuales, un estado de éxtasis, felicidad y sentimientos buenos. Cuando los amantes... se separan, se sentirán solos, tristes y deprimidos". Ése es el efecto posterior, llamado aquí estado B. "Aun con expectativas de una reunión (despertadores simbólicos, condicionados, del estado A), puede prevalecer el sentimiento de soledad. La reunión efectiva desvanecerá el estado B y restablecerá al mismo tiempo el estado A, justo como ocurre en la adicción a los opiáceos. Tras de varios años de estimulación recíproca repetida, todo el mundo puede advertir los cambios cualitativos y cuantitativos ocurridos en A y en B. [Denotamos por A' y B' los estados A y B modificados.] El estado A' se caracteriza (si todo ha marchado bien) por el contentamiento, la normalidad y la comodidad. Pero el estado B' es ahora potencialmente más intenso y duradero; a menudo se le llama pesar o... 'síndrome de la separación'. Debe

²¹ R. L. Soloman y J. D. Corbit, "An Opponent-Process Theory of Motivation: I. Temporal Dynamics of Affect", *Psychological Review*, 81 (1974), páginas 119-145.

²² *Ibid.*, p. 131

transcurrir mucho tiempo para que decline este estado B'. Las partes se han vuelto adictas entre sí, de modo que cuando se separan experimentan los síntomas del retiro."²³

Escogí este ejemplo porque la reacción de la gente es muy diferente aquí de su reacción ante la adicción a las drogas. Ambas situaciones derivan de decisiones formadoras de hábitos que sin embargo se toman a la ligera y de ordinario sin tener una conciencia clara de lo que se hace. Somos seducidos, y es por ello que muchas personas consideran irracional la ingestión de drogas y justifican su prohibición. Pero las mismas personas aceptan, aun aplauden, la adicción de una persona a su compañero y aprueban el enamoramiento especialmente porque puede generar una adicción de por vida.

Hay muchos hábitos cuya persistencia se explica del mismo modo, aunque nunca los consideramos como adicciones. Por supuesto, la teoría de la adicción que acabamos de citar es muy incompleta, pues todavía no ha explicado por qué algunos hábitos son más adictivos que otros, ni por qué algunas personas se vuelven adictas y otras no. Pero esta teoría desempeña la útil función de subrayar la generalidad de la formación de hábitos y explicar el cambio de la motivación, de la búsqueda del placer a la evitación del dolor (la frustración), a medida que se establecen los hábitos.

Nos vemos tentados a desechar a la ligera la adicción a las drogas como un caso excepcional y atípico de la irracionalidad del consumidor, ya que es en la mayoría, pequeño el número de las sustancias químicas que producen adicción.

Pero el deseo del consumidor de drogas no es cualitativamente diferente del deseo de una persona típica de continuar consumiendo lo que habitualmente consume. Los síntomas del retiro de un drogadicto son clínicamente observables y ocasionalmente muy severos; tendemos a tratar a la ligera los síntomas de retiro de un hombre privado de su acostumbrado periódico matutino o de su almuerzo de huevos con tocino, aunque su frustración y su ira pueden ser ocasionalmente muy expresivas y fácilmente observables. La frustración del drogadicto puede ser tan dolorosa que lo impulse a violar la ley para obtener su dosis diaria, pero todos los bebedores violaron la ley durante la Prohibición, y se estima que sólo el 10 por ciento de ellos eran alcohólicos. El 90 por ciento restante sólo se estaba habituando.

Convendrá recordar también que, mientras se satisfaga un hábito o una adicción, raras veces se advierte su vigor. La cafeína, por ejemplo, es una droga adictiva, con síntomas fisiológicos de retiro,²⁴ pero la mayoría de los bebedores de café no saben que son adictos ni les interesa saberlo, y no podrían decir qué extrañarían más, sus diarias tazas de café o su baño diario. La línea divisoria entre la adicción fisiológica y la adicción psicológica se borra a menudo, a veces se ignora y probablemente nunca es muy clara. Por lo tanto, la adicción a las drogas es un ejemplo extremo, pero no atípico, del modo como se forman los hábitos de los consumidores, se motivan y se fortalecen.

Otra forma de la adicción que conviene mencionar por separado en vista de su importancia, es la adicción de los individuos a su posición social y a la consideración que otros tienen para ellos. Sabemos que el hecho de ser considerado, y de considerarse uno mismo como miembro de la sociedad, es una necesidad básica, o algo próximo; los individuos pueden padecer por la pérdida de tal posición más aún que por la carencia de ella. Sabemos también que la comodidad del rango -el hecho de ser considerado más alto que otros, o de pertenecer a un grupo más pequeño, más especializado, más distinguido dentro de la sociedad- genera una nueva satisfacción, aunque no podría hablarse aquí de una necesidad básica. Pero una vez adquirido, ese rango superior y el lugar más distinguido en la sociedad tienen a menudo todas las

²³ R. L. Saloman y J. D. Corbit, *op cit.*, p. 124.

²⁴ El síntoma del abandono de la cafeína, como el de otros estimulantes tales como la cocaína y las anfetaminas, es la depresión, a veces aguda. Los estimulantes difieren en este sentido de los depresores tales como el opio, la heroína, la morfina, el alcohol y los barbitúricos, cuyos síntomas del abandono son un despertamiento mayor y las incomodidades que los acompañan (náusea, desasosiego, etcétera). Por esta razón la adicción a los depresores se asemeja más a los impulsos homeostáticos, como el hambre y la sed, que también acompañan al incremento del despertamiento.

características de una adicción. Después de algún tiempo, la posición social cesa de producir satisfacción porque se da por sentada, pero su pérdida puede causar gran dolor. El esfuerzo de la gente por mantener su posición social parece explicarse mejor por su deseo de evitar el dolor de los síntomas de retiro que por su deseo de alguna satisfacción positiva.

LO QUE SIGNIFICA VOLVERSE MIMADO

Habiendo examinado algunas de nuestras comodidades en detalle, regresemos brevemente a la cuestión inicial. ¿Es limitada nuestra necesidad de evitar el dolor y es saciable nuestro deseo de comodidad? La respuesta fue afirmativa, pero con algunas excepciones importantes. Una de ellas se refirió a la tendencia del hombre a formar hábitos. El problema no fue que el disfrute de algunas satisfacciones sea un gusto adquirido, sino que, al formar cualquier clase de hábito, adquirimos un *disgusto* por el rompimiento de ese hábito. En efecto, nos volvemos mimados. Cualquiera que sea la cosa a la que nos acostumbremos a hacer (a consumir, a dejar de hacer), por cualquier razón, se convierte por ese solo hecho en algo indispensable; se convierte en una comodidad, en el sentido de que su privación se ha vuelto algo incómodo. Esto significa que no sólo podemos ampliar nuestra capacidad para disfrutar de la vida, sino que también podemos ampliar nuestra capacidad para padecer incomodidades. Podemos aumentar nuestros disfrutes aprendiendo nuevas habilidades de consumo, pero también podemos aumentar los costos de la comodidad adquiriendo hábitos nuevos o nuestras incomodidades si no podemos adherirnos a nuestros hábitos nuevos. Es una cuestión enteramente diferente el hecho de que tales hábitos nuevos incrementen también nuestras satisfacciones mientras se conserven, un interrogante cuya respuesta puede ser positiva o negativa, según el hábito particular de que se trate. En otras palabras, es posible que nos convenga volvemos mimados.

Otra excepción a la regla de la limitación de las necesidades y la posibilidad de saciar las comodidades aparece en el terreno del consumo de posición social. No sólo es posible que el individuo incremente su capacidad para la incomodidad, sino que la propia sociedad puede imponérselo. Cuando se eleva el nivel medio del gasto, la sociedad se deteriora, pero el individuo debe pagar por ello: en dinero si lo tiene, en incomodidad sí no lo tiene. El hecho de que alguien se beneficie o no dependerá de que el mayor gasto de todos genere o no mayor satisfacción para todos. Sólo ligeramente diferente es la naturaleza de la satisfacción derivada del rango en la sociedad, por oposición a la mera calidad del miembro. La diferencia reside en el campo mucho más limitado que tenemos para la satisfacción de nuestro deseo de un rango que para nuestro deseo de pertenecer al grupo, especialmente para quienes quieren alcanzar un rango elevado en términos de ingreso o de riqueza. Para tales personas, el deseo de alcanzar un rango más elevado puede ser insaciable o casi insaciable. La semejanza reside en el hecho de que, también aquí, la elevación del rango de otras personas puede hacerme miserable. Veamos el ejemplo de un premio o trofeo. Diseñado para dar satisfacción a quien lo recibe, también puede provocar agonía en quien no lo recibe y se considera, con razón o sin ella, más merecedor que el receptor. Si la persona en cuestión obtiene el premio un año más tarde, su satisfacción es más un alivio del dolor que un sentimiento de placer.

Una tercera excepción, quizás la más importante, es la combinación de las dos que acabamos de mencionar. La posición social y el rango forman hábito en sí mismos: la pérdida de posición o de rango puede ser una fuente de sufrimiento, y el temor de perderlos puede ser una fuente de ansiedad. En efecto, las presiones competitivas, las tensiones de la sociedad moderna, se refieren de ordinario a la ansiedad debida a los peligros siempre presentes de tal pérdida.

Ahora hemos unido la clasificación de los productos que hace el economista y la clasificación de las satisfacciones que hace el psicólogo (en una versión simplificada). Esto no fue muy difícil, porque los productos defensivos resultan ser a la vez la fuente de la comodidad y algo semejante a los productos de primera necesidad. Dado que la demanda de los bienes de primera necesidad es saciable, nos preguntarnos si la demanda de las fuentes de la comodidad es también saciable. La respuesta a este interrogante nos llevó

a considerar la posición social y la adicción, la primera como una fuente de comodidad, la segunda como un proceso psicológico que puede convertir casi cualquier cosa en una comodidad, y ambas como excepciones o fuentes de excepciones a la regla que establece la saciedad de la demanda de productos defensivos. Tales excepciones perturban la obvia relación existente entre el gasto monetario y la satisfacción.

RECENSIONES DE LIBROS

Albert O. Hirschman (2014), *LAS PASIONES Y LOS INTERESES: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Centenario Albert Hirschman, Capitán Swing, Madrid, (240 pp.), ISBN -978-84-942213-0-9

Ignacio Cazcarro Castellano¹

Miembro del grupo de estudios metropolitanos A Zofra

Post-doc en el Departamento de Economía en Rensselaer Polytechnic Institute

Las pasiones y los intereses, publicado por primera vez en inglés en 1977, vuelve a publicarse en castellano (había dos ediciones, de 1978 y 1999, ya con la traducción de Joan Solé). Si lo puedo interpretar como creciente apuesta y/o interés por (re)leer, rescatar o (re)descubrir la obra y reflexiones de Albert Otto Hirschman, creo, entonces, que es una magnífica noticia. Para mí, este autor representa el ejemplo de una vida y un pensamiento apasionantes; sus ideas, muy sugerentes y argumentadas, fueron originales, heterodoxas y plurales. Autor de catorce libros en inglés (traducidos a varios idiomas y normalmente al castellano), así como infinidad de artículos, trató temas como el desarrollo, las retóricas de la intransigencia, la sociedad de mercado, la acción colectiva y, en general, la historia del pensamiento. Sus frecuentes "incursiones" en otras disciplinas de las ciencias sociales, combinan la economía, la ciencia política, la sociología o la historia.

Su permanente búsqueda por comprender los acontecimientos sociales y hallar racionalidades ocultas, luchar contra los totalitarismos, defender el "posibilismo", encontrar carencias en los análisis ortodoxos, revisar conceptos, o ser "autosubversivo", le han llevado a ser uno de los autores con mayor originalidad, formación, e interés; especialmente para el lector con inquietudes intelectuales y socio-políticas, lo cual quizá se entiende aún mejor repasando algunos hitos de su interesante vida.

Tras haberse formado y apoyado actividades antifascistas en Francia e Italia, y después emigrado a EE.UU., los años que vivió en Colombia, hicieron de Hirschman un experto en el campo de la economía del desarrollo, destacando sus obras de ese periodo. *Las Pasiones y los intereses*, sin embargo, se encuadra dentro de otro tipo de escritos, como lo fueron *Salida, Voz y Lealtad* o, ya posteriormente, *Retóricas de la intransigencia* (1991). *Las pasiones y los intereses* es un claro ejemplo de historia del pensamiento, en el que se pone de manifiesto el amplio bagaje de Hirschman y su capacidad para desarrollar ideas con una visión diferente. Como se decía en el nº 15 de la REC *recordando a Albert Hirschman*, se trata de uno

¹ cazcai@rpi.edu

de esos economistas no fácilmente clasificables, como pudieran ser John K. Galbraith, Kenneth Boulding y Amartya Sen (o quizá los en otras ocasiones citados en la REC, Thorstein Veblen, Karl Polanyi, y otros "incómodos"² como Richard Goodwin).

Si como claves para entender el desarrollo del capitalismo, Karl Marx apreció la relación con las libertades burguesas o la conversión del trabajo en mercancía; Max Weber llamó la atención sobre el protestantismo, y Karl Polanyi habló de medidas e instituciones, como fueron los cercamientos, las leyes de pobres, de granos o los gremios y sindicatos; Albert Hirschman en *Las pasiones y los intereses* nos cuenta una interpretación de la transformación ideológica de los siglos XVII y XVIII de la que emergió el capitalismo. Cuenta Hirschman como se optó por "aprovechar las pasiones en vez de simplemente reprimirlas"; disciplinándolas, transformándolas en un factor constructivo al servicio del bien general a través del proceso "civilizador". Este rol de contener las pasiones rebeldes y devastadoras del ser humano se le asignó a los hasta entonces reprobados (e.g. la avaricia) intereses materiales, por ver en ellos posibles cualidades como las de ser uniformadores, previsibles e incluso inocuos.

Como ocurre frecuentemente en sus escritos, Hirschman desarrolla la defensa de una tesis sugerente y provocadora a través de la reflexión y la historia del pensamiento (Montesquieu, Sir James Steuart, Adam Smith, etc.). De alguna forma Albert O. Hirschman parece advertirnos que el capitalismo se presenta en ocasiones como un nuevo orden, resultado de un cambio categórico, e incluso, a veces, resultado de un inevitable cambio hacia un orden natural o racional. Pero, ¿no podría ser que el capitalismo fuera preludiado e incluso justificado previamente, por ciertos pensadores a los que las ciencias sociales debieran prestar más atención?

PRÓLOGO Y PREFACIO

El propio Amartya Sen realiza el prólogo del libro y lo describe como una breve monografía del pensamiento económico. Nos anticipa la línea de razonamiento –que investiga Hirschman–, que justifica la consolidación del capitalismo defendiendo que "activaría ciertas tendencias humanas benignas a costa de ciertas otras malignas". Entre los supuestos de comportamiento de la teoría económica que muestran está el de la persecución del interés propio. Sen, sin embargo, advierte que hay que ser cautelosos ante la defensa fervorosa de esos supuestos, dado que hubo otros argumentos y teorías sobre los fundamentos del capitalismo, presentados en el libro, que han tendido a olvidarse. Sen concluye el prefacio introduciendo la idea, que entenderemos en la parte tercera del libro, de los "efectos buscados pero no realizados", con un argumento que invierte el de Smith, Menger o Hayek de "efectos no buscados de las acciones humanas".

Por su parte, en el prefacio, Hirschman confiesa que en este libro no pretende ser autosubversivo con posiciones contrarias a las adoptadas previamente (como sí hizo en otras ocasiones), sino que el objetivo es ampliar argumentos presentados posteriormente en otros textos³.

PRIMERA PARTE

La primera parte nos cuenta cómo los *intereses* (supuestamente racionales, previstos e inofensivos) fueron llamados a contrapesar las *pasiones* (supuestamente irracionales, indisciplinadas y nocivas). Durante el siglo XVII se creía que la filosofía moralizadora y los preceptos religiosos no eran suficientes para restringir totalmente las pasiones destructivas de los hombres. Como alternativas, surgió la confianza correctiva del Estado para reprimir las pasiones (Hobbes) y, por otro lado, la visión de aprovecharlas para el bien general (Blaise Pascal, Giambattista Vico, Bernard Mandeville, Adam Smith, G. W. Friedrich

² Recordaba A. Barceló (2012), REC 13, Screpanti y Zamagni (1997) situaron como "Cuatro economistas incómodos" a Nicolás Georgescu-Roegen, John K. Galbraith, Richard M. Goodwin y Albert O. Hirschman.

³ En "The concept of interest: From euphemism to tautology" y sobre todo en la conferencia "Rival views of market society", ambos refundidos en "Rival views of market society and other recent essays" (1992).

Hegel...). Por la naturaleza misma de los seres humanos inquietos, apasionados y compulsivos, estas soluciones no surtieron efecto, surgiendo, así, una tercera vía: las de las pasiones que sustituyen a otras más peligrosas, redundando en el beneficio general. Spinoza fue quien señaló esta idea, sin pretensión alguna de trasladarla a la moral práctica o la política. Bacon, Hume, Mandeville o Helvecio se refirieron a esta pasión compensatoria, utilizando, este último, la noción de "interés" para designarla. Finalmente, de Hamilton o Madison, se obtiene una guía para la separación de poderes y la posibilidad de "contrarrestar ambición con ambición". Así, las nuevas formulaciones abogaron por los efectos favorables de guiar los comportamientos (tanto privados como públicos) siguiendo los intereses -cada vez más centrados en lo económico- oponiéndolos a lo calamitoso de las pasiones. Esta oposición que -cree Hirschman- apareció por primera vez en un escrito de Henri de Rohan⁴, se utilizó profusamente, y el interés propio sirvió para explicar la naturaleza humana, una vez juzgada destructiva la pasión e ineficaz la razón.

Una de las ventajas del supuesto de uniformidad en la naturaleza humana (una naturaleza humana uniforme en la que el interés es una motivación dominante) era su carácter previsible, ventaja especialmente predominante cuando se combinaba con las actividades económicas, pues se esperaba que se crearían comunidades más cohesionadas (por ejemplo el aumento de comercio exterior disminuiría las guerras). Frente a la inconstancia de los comportamientos apasionados, que podían llevar al pesimismo, cuando se trataba de crear un orden social (Maquiavelo, Hobbes, Locke), con la persecución del interés se esperaba que los hombres fueran perseverantes y metódicos. Esta idea ayuda a entender la identificación de este interés con la pasión del amor hacia el dinero, que tanto intrigara a Hume, Montesquieu o al Dr. Johnson. Además -nos hace notar Hirschman- leyendo a Georg Simmel, encontramos observaciones reveladoras que hacen ver "la inmunidad" del dinero frente al desencanto, cuando su acumulación se convierte en un fin. Así pues, el "obstinado" deseo de ganancia se convierte en la virtud de la constancia, con una cualidad adicional: la inocuidad.

Esta característica fue poco estudiada anteriormente, pues, a pesar de la valoración positiva general del "amor por la ganancia", el ideal aristocrático del XVIII desdeñaba, en cierto modo, las actividades lucrativas. Así su influencia en grandes logros o cambios se consideraba menor. La adquisición de riqueza conducida racionalmente, empezó a ser vista como una pasión *tranquila*, que, al mismo tiempo, era fuerza para sustituir a otras turbias (aunque débiles). En esta narrativa, la ventaja era un mundo gobernado por el interés. Su predictibilidad frente al capricho de las pasiones, favorecía el orden social. Para Hume, mientras que pasiones como la envidia y la venganza son transitorias, el amor de ganancia es universal.

SEGUNDA PARTE

La segunda parte desarrolla la explicación de cómo se esperaba que la expansión de la economía pudiera mejorar la política. El movimiento a favor de las actividades lucrativas tuvo una larga tradición en el pensamiento europeo del XVII y XVIII. Sin embargo, la "tesis de intereses frente a pasiones" es poco conocida por dos factores. Adam Smith abandonó la distinción, al centrarse en los beneficios de la ganancia privada, olvidando los desastres que evitaba y, además, esta tesis fue desapareciendo paulatinamente, por la dificultad intrínseca de narrarla. Así, las propuestas y opiniones no se articularon claramente (formaba parte de lo que Polanyi llamó la "dimensión tácita"). Este rasgo, según Hirschman, es aplicable a Montesquieu, James Steuart, John Millar; y a los fisiócratas o al propio Smith, con similares premisas y preocupaciones, pero con soluciones diferentes.

En ese recorrido docto de pensadores, Hirschman nos descubre que Montesquieu, como se refleja en el *Esprit des lois* (1748)⁵, ya vio virtudes en el comercio (amabilidad, dulzura) y en sus corolarios (letra

⁴ "El interés no mentirá" señaló Henri de Rohan (1638) en "*L'intérêt des princes et États de la chrétienté*".

⁵ Al final del libro se halla la cita que Hirschman utiliza en el inicio de este: "Es una suerte para los hombres estar en una situación tal, que les interese no obrar con maldad, aunque sus pasiones les inviten a hacerlo".

de cambio, arbitraje,...), para inhibir las pasiones y acciones "malvadas". En los escritos de James Steuart encontramos eco de las ideas del francés, así como su observación sobre el aumento de poder del reino -y por tanto del *príncipe*- gracias al comercio. En línea con sus colegas escoceses, David Hume y William Robertson, Steuart apreció que -por la complejidad de la "economía moderna"- el comercio reforzaba la posición de "la media común de los hombres" a costa de las élites. John Millar, con un enfoque bastante complementario, más que centrarse en la constricción y sanción al gobernante, habla de la capacidad de ciertos grupos sociales de actuar colectivamente contra la opresión y mala administración.

Una reflexión que probablemente da para analogías y enseñanzas de suma actualidad -nos cuenta Hirschman-, pues Millar pensaba que la acción colectiva servía para que las pasiones del *príncipe* no prevalecieran sobre el interés de la economía en expansión.

Los fisiócratas y Smith no se sumaron a este razonamiento y contribuyeron a su desaparición, a pesar de que compartieran visiones como la de la necesidad del freno al progreso de las políticas arbitrarias y onerosas del Soberano.

La idea de *economía* como máquina compleja e independiente de la voluntad de los hombres fue una de las aportaciones más importantes de los fisiócratas. Quesney y Mirabeau denostaron las cualidades del comercio y la industria suponiendo que mercaderes y banqueros retornarían en cierto modo al modelo medieval, de ahí que, según Hirschman, el problema de la organización política en las "sociedades agrícolas" continúe sin resolverse. Para los fisiócratas y Smith, la expansión económica no era el medio que permitiría alcanzar la desaparición de las conductas onerosas de los políticos. Los primeros fueron favorables a un nuevo orden político, que asegurara las correctas economías políticas (del modo en que las definían). Smith, más modestamente, apuntaba a cambiar políticas específicas, diciendo, a su vez, que el progreso político no es pre-requisito para el progreso económico. Así, consideró dañinas algunas de las consecuencias del comercio, alabadas por los fisiócratas, al tiempo que sostuvo que la ambición y el ansia de poder podían ser satisfechas con la mejora económica.

TERCERA PARTE

La tercera y última parte del libro habla de los argumentos recientes, aducidos a favor del capitalismo y muestra su distancia con aquellos que, en su día, lo motivaron: los argumentos que se presentan en el libro y que tienden a ser olvidados. Hirschman nos recuerda que Ferguson y Toqueville vieron necesario introducir constricciones y represiones para el príncipe y el pueblo, para que el "reloj delicado" de la economía moderna funcionara correctamente. Disintieron de Montesquieu y Steuart en identificar que la persecución del interés material pudiera ser buena para el espíritu cívico, pues, para ellos, no era claro que quedara, así, inmunizado contra las pasiones. Esta idea de la inocuidad, no fue abandonada hasta que la realidad dolorosa del desarrollo capitalista mostró lo contrario. Ante los impactos *creados por el interés material* -reconoce Hirschman- la doctrina que nos cuenta *Las pasiones y los intereses* parece irreal. Apunta Hirschman que el principal argumento político moderno en favor del capitalismo, motivado por la comparación entre naciones capitalistas y socialistas, que hoy se asocia a autores como Mises, Hayek o Friedman, fue propuesto nada menos que por Proudhon en el siglo XIX: la gran fuerza de la propiedad privada (a la que consideraba una ilimitada fuerza revolucionaria) compensaría el "igualmente aterrador poder" del Estado.

La línea de razonamiento seguida puede parecer extravagante, pero para Hirschman ahí reside gran parte de su interés y valor. "Es precisamente porque su rareza sorprende al pensamiento contemporáneo por lo que puede arrojar cierta luz sobre las circunstancias ideológicas, todavía desconcertantes, del surgimiento del capitalismo". Mucha más atención ha recibido la tesis de Weber sobre la ética protestante,

que afirma que la difusión de formas capitalistas se produjo indirectamente por la búsqueda de salvación individual. Pero para Hirschman, sin contradecir a Weber, puede también ser válida su tesis de que la expansión del comercio y la industria fue celebrada por la clase dirigente; por *los guardianes* de la "estructura del poder"⁶.

Para ver en qué medida hemos olvidado las ideas analizadas, podemos pensar en una de las mayores críticas del capitalismo, su rasgo represivo, que inhibe la "plena personalidad humana" (e.g. para quienes lo entienden como alienación, o para quienes reflexionan sobre el "fin de las ideologías" con su advenimiento, encontrándose por tanto en mayor o menor medida en un gran espectro de teorías marxistas, post-marxistas, de Marcuse y otros miembros de la Escuela de Frankfurt, Fredric Jameson, etc.). Este rasgo tan denostado desde algunas de estas corrientes –expone Hirschman– es precisamente lo que se suponía el capitalismo lograría, al hacer al individuo más "unidimensional", y reprimir ciertas tendencias (pasiones impredecibles) –que provocarían cierta nostalgia en Fourier, Marx, Freud o Weber. Muchas de las ideas en defensa del capitalismo de autores como Keynes o Shumpeter fueron muy similares a las del Dr. Samuel Johnson y otras figuras del XVIII, y a las de Ferguson y Tocqueville; y según Hirschman con menos conocimiento de lo enredado del problema que el de estos autores o del cardenal de Retz –que había concebido el interés como "amor a sí mismo" que atempera las pasiones.

Concluye Hirschman que tanto críticos como valedores del capitalismo argumentarían mejor conociendo el episodio narrado en libro de la *historia de las ideas*, pues serviría para elevar el nivel de debate. No puedo sino coincidir plenamente con él en esta conclusión. Además, recomendaría también otros de sus textos de historia de pensamiento económico⁷, e interpretaciones de sus reflexiones⁸. Hirschman, por su forma de cuestionar argumentos generalmente aceptados, incluso los suyos propios, planteando interpretaciones alternativas, hace muy útil su lectura como "economía crítica", cuestionándonos la validez de conjuntos de ideas o medidas que aceptamos por inercias o por provenir de una corriente o grupo afín.

⁶ Hay una diferencia más entre estas dos corrientes de ideas: Weber halló una importante paradoja acerca de los "efectos no buscados de las acciones humanas" (como Vico, Mandeville y Smith), mientras que Hirschman, como destaca Sen en el prólogo, cree que, aunque pueda ser más complicado, también es necesario descubrir las esperanzas que no se realizaron para hacer comprensible el cambio social.

⁷ Entre los que encuentro más brillantes estarían "Salida, Voz y Lealtad" (1977), "Interés Privado y Acción Pública" (1986), "Retóricas de la Intransigencia" (1994) o "Tendencias Autosubversivas" (1996).

⁸ Por ejemplo Lluch nos presentó "Alabanza de Albert O. Hirschman" (1992) y "El trasmundo de un disidente" (1993); y en "Cuatro comentarios a la obra de Albert O. Hirschman" (1993) encontramos herramientas y concepciones hirschmanianas para ilustrar reformas económicas y políticas en España.

Ramon Sans Rovira y Elisa Pulla Escobar, *LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA DEL SIGLO XXI (TE21). EL COLAPSO ES EVITABLE*, Convivencias. Octaedro, Barcelona, 2013 (259 pp.), ISBN 978-84-9921-445-0

Aurèlia Mañé Estrada¹

G.A.T.E. – Universitat de Barcelona

Visiting Fellow – University of East Anglia

El libro *La transición energética del siglo XXI (TE21). El colapso es evitable* de Ramon Sans Rovira y Elisa Pulla Escobar, publicado por Octaedro en dos versiones, en castellano y catalán, con igual texto, pero con alguna variación en los casos de estudio, es un texto sorprendente.

Lo primero que sorprende es que la publicación sea el resultado de una colaboración poco habitual. La colaboración de Ramon Sans Rovira, un ingeniero industrial jubilado, que fue Director técnico y Vicepresidente de la multinacional catalana Girbau, dedicada a la fabricación de bienes de equipo, con Elisa Puya Escobar, catedrática de Musicología en el Conservatorio Superior de Música de Sevilla. Y, el libro es también fruto de la colaboración de ambos con un sincrético grupo de personas que se agrupan en torno al CMES, Col.lectiu per un Nou Model Energètic i Social Sostenible (<http://www.cmescollective.org/>). Esta inusual cooperación da lugar a un muy buen libro divulgativo, ilustrado con unos dibujos y gráficos entrañables y clarificadores, con una más que sugerente propuesta para llevar a cabo la transición energética.

Es por ello, que es de agradecer que Juan León, el editor de Octaedro, se arriesgara en un momento como el presente a una aventura editorial como esta. Desde mi punto de vista, la apuesta le salió bien. Es más, al verlo sentí cierto coraje, pues a mi modo de entender es uno de esos libros con nuevas ideas, de divulgación y con vocación de aportar algo al conjunto de la sociedad, que debería haber ser escrito en la Academia. Sin embargo, no. Esta es la obra de una persona que en su vida activa diseñó lavadoras y secadoras y de una pianista que escribe y dibuja bien.

El segundo aspecto que sorprende es la idea en la que está anclado el proyecto. Algo que es evidente, y hasta donde yo sé, no forma parte de los cálculos y narrativas habituales sobre la transición energética. Pep Puig i Boix, en uno de los tres micro prólogos del libro lo expresa a la perfección, cuando dice que *se suele practicar, consciente o inconscientemente, un cierto confusionismo, pues se confunden las necesidades de energía que tiene la sociedad con la denominada energía primaria, cuando la sociedad, lo que requiere en realidad, es energía final disponible para su uso en la provisión de servicios*. La consecuencia práctica de ser conscientes de ello es extraordinaria, pues significa que si se quisiera pasar de un modelo energético, como el presente, basado en las fuentes primarias fósiles y minerales (carbón, petróleo, gas y uranio), a un modelo basado en las energías renovables, en lo que se ha de pensar es en cómo remplazar la energía final disponible.

¹ amimanera@ub.edu , A.Mane-Estrada@uea.ac.uk

Leyendo la segunda parte del libro (Itinerarios energéticos) y mirando las gráficas que en ella se encuentran, una se da cuenta de que de cada barril de petróleo, cada tonelada de carbón o metro cúbico de gas que *consumimos* sólo empleamos de forma útil un tercio –si de producir electricidad, se trata- o una quinta parte, cuando hablamos de movilidad. Como bien explican y calculan –en los anexos del libro- Ramon Sans y Elisa Pulla, ninguna fuente fósil o el uranio es directamente ni energía térmica, ni motriz ni eléctrica, que son las tres formas, más allá de la directamente biológica, en las que los seres humanos empleamos la energía. En el proceso de conversión de estas fuentes de energía primaria a energía útil final, se pierde como promedio, para nuestro uso, entre dos tercios o cuatro quintos de la energía inicial. En otras palabras, en el mejor de los casos –con la excepción de las centrales de ciclo combinado- tiramos a la basura más del 66% de unos recursos que nos han sido dados y que no se podrán reponer. Ello, que en sí mismo es ya una barbaridad, se convierte en pecado si se piensa que existen otras fuentes de energía como el sol o el aire, ilimitadas y libres, que con el estado actual de la técnica y la tecnología permiten generar directamente ese mismo tercio o quinto de energía térmica, motriz y eléctrica -convertibles, cada una en las otras- que los seres humanos empleamos cotidianamente.

Esta forma de contar, desmonta los cálculos de todos aquellos y aquellas que contabilizan una hipotética transición energética en términos de *barriles equivalentes de petróleo*, pues realmente lo que se ha de cambiar no es el "barril de petróleo", es la energía útil que, a partir de éste, se genera. Es decir, sólo una proporción del mismo. Corolario de ello es que la transición energética hacia un modelo de renovables requiere menos energía (TWa) de la que se suele calcular y menos instalaciones y espacio físico del que se solía plantear y, por lo tanto, la transición, también, es menos costosa de lo que se suele decir.

En el libro, las tres cosas están calculadas, con los datos mostrados en los anexos, y explicadas en la tercera parte del libro (La TE21. Transición Energética del Siglo XXI). Éste, el hecho de que la propuesta de transición energética que se plantea, aparezca contabilizada, es el tercero de los hechos sorprendentes de este texto ¿Qué es lo que en él se valora? Se cuenta, en un escenario 100% renovables (con las pequeñas salvedades de temas todavía no resueltos como el transporte aéreo) con la tecnología y aprovechamiento energético de hoy en día, cuánta potencia y convertidores se deberían instalar, cuál sería la inversión y cuánta superficie se requeriría. Estos cálculos se realizan para Catalunya (sólo en la versión catalana del libro), para España, para el conjunto de Europa, y para Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido.

Sólo estas tres razones, ya dan para recomendar la lectura del libro, pues adoptando el término que hoy está de moda, presenta una *idea fuerza*. Pero, el libro no se para ahí, además de *idea*, el libro es inspiración para la práctica. Sin ambages ni ambigüedades, propone, basándose en la tecnología y equipo que ya está funcionando "en el mercado", realizar una transición energética viable hacia un modelo distribuido y descentralizado, 100% renovable. Dos de las condiciones de esta transición son transformar sólo la energía final que se emplea y *aprovechar* las fuentes energéticas cercanas, acercando así el espacio de generación al de uso final. Desde este punto de vista, la propuesta que plantea el libro, es una propuesta universal –todos los territorios del mundo tienen riqueza en una u otra fuente renovable-, pero de aplicación local – a cada lugar le convendrá tener un *mix energético* distinto. Así, cuando en los casos de estudio se contabiliza cada país, los resultados son proporcionalmente distintos, pues los *mix* energético de cada región son diferentes.

Además de todo ello, el libro implícitamente tiene otros méritos, pues abre la puerta al debate a algunas cuestiones sobre la transición energética que, en este momento, están sobre la mesa.

La primera de estas cuestiones, entra en el debate semántico-conceptual, pero a mi modo de entender es cardinal. Se apunta la diferencia entre *consumo* y *aprovechamiento* energético. En parte por un cierto imperialismo economicista y, en parte, porque el modelo energético hegemónico ha sido, desde la Revolución Industrial, el de la energía fósil, nos hemos acostumbrado a hablar de *consumo energético*. En términos de política energética el constante uso de "consumo" ha sido muy perjudicial. Para empezar, porque ha

llevado a asimilar al usuario final de la energía con un consumidor y, de ahí, con un demandante. Y, para acabar, porque tácitamente ello nos ha llevado a valorar la eficiencia energética de las renovables de forma negativa. Por ello, lo que el libro sugiere es que pasemos a pensar que estamos aprovechando unas fuentes energéticas que de otra forma se desaprovecharían.

La segunda de ellas es que por apostar por dos cuestiones básicas, como son el aprovechamiento de las fuentes energéticas cercanas –al lugar de uso final- y las redes distribuidas, el libro, y así se expresa en él, no sólo apuesta por un futuro modelo energético basado en las renovables, sino que apuesta por una industria energética cercana, local y descentralizada. Es decir, de facto, apuesta por la democratización de las relaciones energéticas. Diría que la propuesta va incluso más allá, pues al definir el disfrute de la energía como un derecho y explicar que éste es un bien social y estratégico sobre el que –a los ciudadanos y ciudadanas- se nos ha quitado el control, el libro no sólo plantea una transición energética económica y técnicamente viable, sino que apunta hacia una transformación política y social. Así, la TE21, es una propuesta que, en opinión de quien aquí escribe, merece mucha más consideración y apoyo que otras consideradas equivalentes, como el Roadmap2050 o el Desertec, ya que, aunque éstas expresen apostar por las renovables, política y socialmente están en las antípodas de la que reseñamos.

La tercera cuestión es que el libro deja muy claro qué son y qué no son las fuentes de energía renovables. No cae en las falacias de la *descarbonización*, de definir energía limpia como aquella que no emite CO2 o de generar una confusión terminológica entre lo que es energía renovable, limpia, verde y sostenible. En esto, también la TE21 se distingue de otras propuestas como las ya citadas y de muchas de las políticas energéticas –aplicadas especialmente en Occidente- derivadas de los Protocolos de Kyoto.

Por último, la cuarta cuestión que merece mucho debate son algunos de los aspectos económicos vinculados a la propuesta. Desde este punto de vista, su principal aportación es entender que la factura energética exterior (cuánto estamos pagando en petróleo, gas y uranio importado) es un gasto excesivo e innecesario, mientras que su propuesta sería una inversión, que además de ahorrarnos la factura energética, tendría considerables efectos arrastre sobre el conjunto de la economía. Así, al plantear que la TE21 es económicamente viable, están proponiendo también una línea de actuación en la construcción de una alternativa económica viable a la crisis.

Aunque estos cuatro aspectos aparecen en el libro, no cabe esperar que éste, en sus aproximadamente 250 páginas, que incluyen los anexos y cálculos, nos dé la fórmula concreta sobre cómo articular políticamente el proyecto de la TE21; como tampoco explicita y cuantifica los efectos arrastre de las inversiones previstas. Pero, y eso es lo que considero importante, el libro nos muestra que la transición energética es viable y apunta a que si ésta se llevara a cabo transformaríamos la sociedad. Es más, aunque sé que muchos no estarán de acuerdo con ello, el libro muestra que esta nueva sociedad podrá disfrutar de unos estándares de bienestar material equivalentes –aunque se insiste en la idea de eficiencia y ahorro energético- a los de hoy en día. En este sentido el libro es, también una apuesta por la bondad y el progreso implícito en la técnica y la tecnología. Sé que esta, es una opinión personal, pero estas propuestas "ilustradas" me llenan de satisfacción, pues una de las cuestiones que más me preocupa del debate energético, ecológico y ambiental de los últimos tiempos es la creciente percepción de que hay un antagonismo entre la ingeniería, el avance científico-técnico y el medio ambiente y que la Enciclopedia hizo más mal que bien a la humanidad. Este no es el lugar para este debate, pero personalmente entre lo que subyace a algunas de las propuestas de decrecimiento y lo que subyace a la TE21, me quedo con lo segundo.

Dicho esto, el libro también tiene sus puntos flacos. Uno de ellos, ya ha sido apuntado, deja algunos cabos sueltos, especialmente en lo que se refiere a la cuestión de la red, que como también se ha apuntado ha de ser una de las cuestiones cruciales de la propuesta, pues de ella surge la pregunta de ¿cómo será el futuro espacio político asociado a un nuevo modelo energético renovable y descentralizado?, ya que

en el nuevo modelo nos tendremos que poner de acuerdo sobre cuáles serán los usos públicos de la energía y sobre cómo vamos a asegurarlos, financiarlos y gestionarlos. Esto puede parecer banal, pero remite a pensar que detrás de cualquier forma de generar y utilizar energía -detrás de cualquier modelo energético- tiene que haber una idea de lo que consideramos espacio público y de cómo nos querríamos organizar políticamente en él. En el libro, esto se apunta, pero no se plantea abiertamente.

En un orden bien distinto de cosas, hay un tema, no en el discurso, pero sí en la estructura del libro que es un pelín confuso. Probablemente ello se deba a la evolución en el proceso de pensamiento de los autores. Hay algunos momentos, al principio del libro, en los que parece que el "tener que cambiar de modelo" se deba al próximo fin de los recursos fósiles y a sus efectos contaminantes, cuando el libro de lo que realmente habla es de una cuestión de justicia social: hay que cambiar de modelo porque nosotros, los ciudadanos y ciudadanas, hemos perdido el control sobre algo tan básico e imprescindible como es la energía. Así, sugiero que si hubiere una segunda edición del libro, esta cuestión se revise, hilvanándola un poco mejor.

Por último, aunque sé que mi crítica tiene que ver con mis años de estudio sobre la cuestión, me hubiera gustado ver todavía más matizadas las reflexiones que, en algún momento del libro, se hacen sobre los llamados *países productores*. En él se apunta que entre las muchas razones para abandonar la energía fósil está el depender de -y financiar a- este tipo de países. Nada más lejos de mis intenciones el defender a sus gobernantes, pero en el fondo el problema no es este. El problema es que estos regímenes existen, porque en el Siglo XX se optó por un modelo energético transnacional, centralizado y monopolista -el de la industria petrolera internacional- que para subsistir y mantener su poder requiere de territorios, alejados, extractores. Por ello, de quien somos dependientes es de la industria petrolera internacional. En ella, los países productores, son simplemente una pieza. Y, ni de lejos, la más poderosa.

En resumen, la lectura de este libro es muy recomendable pues es una buena divulgación de una buena propuesta que, además, está justificada, razonada y cuantificada. Como apunto, en el libro aunque en él se sugiera, falta todo lo que vendría después. Creo, sin embargo, que este libro está para esto. Para construir a partir de él. El proyecto que presenta es el necesario primer paso. Aquellos y aquellas que lo lean, pueden empezar a construir los siguientes.

María Pazos Morán, *DESIGUALES POR LEY: LAS POLÍTICAS PÚBLICAS CONTRA LA IGUALDAD DE GÉNERO*. LOS LIBROS DE LA CATARATA. Madrid 2013. 288 (pp) ISBN: 978-84-8319-862-9

Carmen Castro García¹

Economista e investigadora sobre políticas públicas e igualdad de género.
Universidad Pablo Olavide.

¿La desigualdad nace o se hace?²

La tesis sobre la que pivota 'Desiguales por Ley' es que la desigualdad no es un factor natural que se transmita por herencia genética sino que es más bien la orientación de las leyes y políticas públicas lo que nos hace, en la práctica, desiguales.

A través de las 285 páginas de 'Desiguales por Ley', su autora, María Pazos, aborda de manera razonada, elementos claves y una reflexión necesaria en la construcción de una nueva economía para un nuevo modelo de sociedad. Sostiene Pazos que es imprescindible, hoy en día, entender primero cómo se retro alimentan la opresión de género y la opresión de clase para conseguir desmontar los mecanismos que impiden que la igualdad de género sea una realidad palpable. Para ello, pone el foco de atención en desenmascarar los sesgos de género implícitos en el conocimiento científico aplicado a las políticas públicas, fundamentalmente en las políticas económicas y de protección social. Defiende que no es posible la igualdad de género sin un Estado de Bienestar inclusivo. A este respecto, y en clara sintonía con lo que argumentan autores como Gálvez y Torres³, argumenta la necesidad de completar el proceso de inserción laboral de las mujeres como parte de la estrategia de emancipación económica; algo que, si bien resulta sencillo de formular, es difícil de llevar a la práctica. Resulta relevante la referencia a Keynes⁴: "*la dificultad no reside en comprender nuevas ideas sino en rehuir las viejas, que penetran hasta el último rincón del cerebro de aquellos que, como la mayoría de nosotros, han sido educados en ellas*"; y de ella se sirve para desvelar que las viejas ideas a desterrar son aquellas que mantienen vigente la división sexual del trabajo.

María Pazos es licenciada en Matemáticas, Máster en Estadística, investigadora y activista feminista. Coordina, desde 2004, la línea de investigación de *Fiscalidad y Género* del Instituto de Estudios Fiscales.

¹ <http://singenerodedudas.com>

² En alusión a la aportación teórica de Simone de Beauvoir, "no se nace mujer: llega una a serlo", incluida en su obra 'El segundo sexo', de 1949. Ediciones Cátedra. Colección Feminismos, 2005.

³ Ver Lina Gálvez y Juan Torres: 'Desiguales. Mujeres y hombres frente a la crisis financiera'. Icaria Editorial, 2010.

⁴ En John Maynard Keynes: 'Teoría general del empleo, el interés y el dinero', de 1936. Ediciones Aosta. Biblioteca de grandes economistas del siglo XX, 1998.

Forma parte del Consejo Científico de ATTAC-E y desarrolla gran parte de su activismo en la Plataforma por Permisos Iguales e Intransferibles de Nacimiento y Adopción (PPiINA) y en el Forum de Política Feminista. El libro, 'Desiguales por Ley' representa, como ella misma reconoce, el resultado de su trabajo y experiencia como investigadora, docente y feminista.

Podría decirse que la estructura de 'Desiguales por Ley' sigue el esquema clásico narrativo de tres partes diferenciadas: introducción o *planteamiento*, nudo o *desarrollo* y desenlace o *conclusiones*. La primera parte plantea el marco teórico, sus antecedentes y lo que la propia autora denomina "*Bases para una economía política feminista*". La segunda parte desarrolla los principales obstáculos que las políticas económicas ponen en el camino a la igualdad; a lo largo de cuatro capítulos se explican los sesgos de género existentes en la regulación del sistema de impuestos y prestaciones sociales, en el sistema de pensiones y en los sistemas de atención a la infancia y a la dependencia. La tercera parte incluye, a modo de conclusión, una propuesta económica feminista para el cambio de modelo de sociedad. En el capítulo "*Hacia la igualdad*", la autora fundamenta cuatro ejes de cambio estructural: 1) la eliminación de los incentivos para que las mujeres abandonen el mercado laboral y se dediquen a los cuidados; 2) la ampliación de los servicios públicos; 3) la equiparación plena de los derechos al cuidado, específicamente de los permisos por nacimiento -maternidad y paternidad-; y 4) la reducción de la jornada laboral.

El discurso narrativo de 'Desiguales por Ley' está construido con un lenguaje sencillo y directo, accesible para amplios sectores de población y para diferentes grados de conocimiento económico y/o científico. El tratamiento de este libro combina la rigurosidad del análisis científico y la comunicación divulgativa, lo que facilita que las evidencias empíricas, recogidas en la concreción de datos estadísticos, se hilvanen en un análisis explicativo, sin sesgos de género, aportando algunos mensajes contundentes, no exentos de polémica.

Entre las aportaciones más significativas que incluye 'Desiguales por Ley' destacan la identificación de conceptos como equidad y eficiencia y la aplicación de los mismos en la identificación de la incidencia y efectos que algunos mecanismos de políticas públicas tienen sobre la (des) igualdad de género. Otra de las aportaciones es el concepto de elasticidad laboral en las mujeres y su aplicación para entender algunos mecanismos como el empleo a tiempo parcial, el efecto que tiene sobre el sistema de pensiones y, explícitamente, sobre las pensiones de las mujeres. Aunque probablemente sea el cuestionamiento que hace sobre la supuesta 'excepcionalidad femenina' lo que despierte mayor interés, así como las implicaciones que tiene, para gran parte de la comunidad científica, en la identificación de importantes sesgos en el análisis sobre los fenómenos demográficos, sobre la economía sumergida, sobre el mercado de trabajo e incluso sobre la propia desigualdad social.

María Pazos se revela como una gran concedora del sistema impositivo español, al que aplica una perspectiva crítica y feminista para conseguir hacer emerger la existencia de mecanismos que incentivan la división sexual del trabajo en los impuestos personales; como la tributación conjunta -aún siendo algo opcional en el caso del IRPF español-, que contradice el principio tributario de equidad e introduce una penalización sobre el empleo de las mujeres casadas. Los resultados del análisis comparativo entre el funcionamiento de la desgravación por cónyuge a cargo respecto a la de hijo/a refuerzan la idea del diseño de las políticas públicas desde la preeminencia del enfoque productivista y androcéntrico, al obviar que la producción de bienes y servicios en los hogares aporta valor y riqueza social, respecto al gasto y prestación de cuidados que requiere una hija o hijo. Según se desarrolla en el capítulo "*¿Caballeridad impositiva? ¡No, gracias!*", este tipo de mecanismo estaría fomentando el modelo tradicional de familia, basada en la idea del '*ganapán masculino*' como único perceptor de ingresos en la familia, a pesar de que este ya no sea el modelo imperante; según las últimas encuestas del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) cerca de un 80% de la ciudadanía prefiere un modelo de familia biparental igualitaria, con igual dedicación en trabajo remunerado, dedicación al cuidado y actividades domésticas para cada integrante. También la

última Encuesta de Empleo del Tiempo⁵ constata la evolución de los modelos familiares hacia una mayor incidencia de familias de doble ingreso y familias monoparentales; y sin embargo, la fundamentación que parece impulsar determinadas políticas públicas se resiste a integrar una actualización del planteamiento y mensaje más acorde con el cambio social demandado de mayor igualdad.

La clave para entender esta especie de esquizofrenia que afecta a las políticas públicas es que prácticamente todo lo que tiene que ver con los cuidados resulta invisible para quienes legislan, como si vivieran en el imaginario simbólico de la existencia de una 'mano invisible' que sostiene la vida y las necesidades básicas de cuidado -sistema sexo-género-. Esta inercia patriarcal tiene consecuencias devastadoras para la construcción de la justicia social; de la dificultad de esta pueda existir sin justicia de género se ha argumentado ampliamente a través de trabajos como los de Nussbaum⁶ y Fraser⁷.

Una de las claves que para María Pazos resulta relevante viene de algo que ya advertían Alva y Gunnar Myrdal en la década de los 30 del siglo pasado⁸: "*es imposible, por mucho que lo intenten algunos países, conseguir la vuelta masiva de las mujeres al hogar*", como ámbito de especialización y dedicación exclusiva. Ahora bien, ello no necesariamente significa que el debate social de los cuidados esté resuelto. El trabajo de cuidados es un trabajo imprescindible para la reproducción social y el bienestar de las personas, que afecta a sus condiciones de vidas cotidianas; el hecho de que insistentemente sea olvidado por el análisis económico generalista de la 'corriente principal' contrasta con el creciente interés de un amplio sector de la economía crítica⁹.

'Desiguales por Ley' plantea una cuestión crucial desde una perspectiva crítica y feminista: "*¿puede cambiar la consideración social del trabajo de cuidados, así como las condiciones de vida de las personas que lo realizan, mientras este trabajo siga esencialmente reducido al ámbito de lo privado y sea patrimonio femenino?*" A este respecto, la autora del libro desvela la urgente necesidad de atender la 'crisis de cuidados', que atraviesa también al Estado español, haciendo un revisión crítica de las diferentes estrategias abordadas en Europa. El análisis identifica lo que posibilitan o dificultan cada una de las estrategias de cuidados respecto al equilibrio entre la satisfacción de necesidades (educación infantil y atención a la dependencia), la incentivación de la independencia económica para las mujeres, al igual que se fomenta entre la población masculina, y la implicación efectiva de los hombres en el cuidado. De la aproximación a los efectos de estos abordajes, destacan, por una parte, el efecto multiplicador que, para la igualdad de género, ha tenido la estrategia de valorizar el trabajo de cuidados a través de los servicios públicos en algunos países nórdicos; y, por otra parte, destaca el cambio del comportamiento masculino respecto al cuidado infantil, conseguido a través de facilitar condiciones para que los padres dispongan de su propio derecho individual, intransferible y bien remunerado que posibilite tiempo dedicado al cuidado de su hija/o; la combinación de ambas estrategias parece estar contribuyendo a diluir, en parte, el factor de penalización que representa la maternidad para el empleo de las mujeres.

Entre las conclusiones que recoge el libro se encuentran algunas de sentido común. Si queremos una sociedad equitativa y sostenible tendremos que conceder importancia a aquellas propuestas que muestren mayor sensibilidad con el sistema de roles de género y una mayor potencialidad transformadora de los mismos. Se trata, como dice la autora, de avanzar en el principio de que todas las personas podemos/debemos ser sustentadoras/cuidadoras en igualdad. Una sociedad, en definitiva, de ciudadanas y ciudadanos libres.

⁵ INE, 2009-2010

⁶ En Marta Nussbaum: 'Las mujeres y el Desarrollo Humano'. Herder, 2002.

⁷ En Nancy Fraser: 'Fortunes of Feminism. From State-Managed Capitalism to Neoliberal Crisis'. Verso, 2013.

⁸ Ver referencias a su obra original *Kris i befolkningsfrågan (Crisis in the Population Question)* de 1934 en Allan Carlson: '*The Swedish Experiment in Family Politics: the Myrdals and the Interwar Population Crisis*'. Transaction Publishers, 1990.

⁹ Ver Cristina Carrasco, Cristina Borderías y Teresa Torns (eds): 'El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas'. Libros de la Catarata, 2011.

Jorge Riechmann, *UN BUEN ENCAJE EN LOS ECOSISTEMAS. SEGUNDA EDICIÓN (REVISADA) DE BIOMÍMESIS*. Los libros de la Catarata, Madrid, 2014, (383 pp.), ISBN: 978-84-8319-886-5

Javier García López¹

Universidad a Distancia de Madrid

Jorge Riechmann es profesor titular de Filosofía Moral en la Universidad Autónoma de Madrid, poeta, traductor literario y ensayista. Presenta una prolífica actividad científica, literaria y social, sustentada en los pilares de la ecología, la política y la ética, tratados desde una perspectiva ecosocialista. Desde 2013 es coordinador del Grupo de Investigación Transdisciplinar sobre Transiciones Socioecológicas. Su último trabajo publicado es *Un buen encaje en los ecosistemas*, la segunda edición actualizada de *Biomímesis*, obra cuya primera edición salió a la luz en 2006 y que aglutina una serie de ensayos que llaman la atención principalmente sobre la crisis ecológica global y sobre las relaciones sociales desequilibradas que genera.

El libro que presentamos es fundamentalmente un acto de compromiso con la biosfera y con la sociedad, a la vez que un alarido por la vida plena. Las pésimas condiciones ecológicas en las que nos movemos actualmente dan lugar a cinco problemas determinantes: un problema de escala (hemos saturado el espacio ecológico), un problema de diseño (buena parte de los sistemas humanos encajan mal en los sistemas naturales), un problema de eficiencia (el uso de energía y materiales es ineficiente), un problema fáustico (no existe un control cauto en el sistema tecnocientífico) y un problema de igualdad social (el capitalismo genera una desigualdad social creciente). Tomando como punto de partida este contexto, Riechmann plasma su actividad intelectual en una serie de ensayos bien conectados por medio de quince capítulos apasionantes centrados en la crítica al modelo actual, en la propuesta de reformas radicales viables y en la reflexión estética y ética que abre la posibilidad de realización de una vida buena apoyada en la idea de autocontención y respeto a los límites que impone la naturaleza.

Las relaciones con nuestro entorno natural y con los demás individuos están deformadas por las nociones de progreso y abundancia, que se materializan en actividades autodestructivas que nos abocan al colapso de civilización y hacia un gran empobrecimiento de la biosfera. La naturaleza no consigue digerir los comportamientos humanos acumulados hasta la actualidad y estamos quizá abocados a que la biosfera nos vomite, transformados en desechos terminales en un ambiente fétido e inhóspito. Vivimos en

¹ javier.garcia@udima.es

un "mundo lleno" (vale decir, saturado en lo que a espacio ambiental se refiere). Frente a esta situación, ¿qué podemos hacer? ¿Existe salida aún? Riechmann, apoyado en un número abundante de referencias científicas, sociológicas y filosóficas, asegura que el cambio de rumbo es posible y obligado. Porque la huella ecológica no tiene retroceso, pero sí es posible parar la dinámica. En esta situación, la hipótesis de la abundancia es indefendible, tanto en la esfera científico-teórica como en la esfera práctica. Las sociedades humanas no pueden soslayar las limitaciones naturales y, por ello, la teoría social debe convertirse en teoría socioecológica, ya que la relación entre naturaleza y sociedad es inseparable. Dicho de otro modo, la crisis ecológica es crisis sociocultural. Y precisamente por esta razón el cambio de sentido es viable, porque está en nuestras manos, en nuestra reflexión. Como explica Riechmann, "los problemas ambientales, lejos de reclamar principalmente soluciones tecnológicas, lo que exigen sobre todo es una reconstrucción de la socialidad humana" (p. 22).

Nuestra actividad responsable debe comenzar por rediseñar la tecnosfera. Debemos cambiar los modos de comportarnos como ciudadanos, nuestras redes de transporte y comunicación, nuestros cultivos, la manera de consumir las fuentes de energía, las formas de relación social y de relación con la ecosfera. El autor plantea que la solución es ir a las causas y no quedarse en el análisis de efectos: "mucho más termodinámica y ecología, y en cambio –a cambio- mucha menos gestión de la contaminación o tratamiento de residuos" (p. 73). En la búsqueda del remedio, por tanto, de las causas, Riechmann propone la "gestión global de la demanda, la ecoeficiencia y la biomímesis" como "la clave de bóveda económico-ecológica para vivir bien, durablemente, en un mundo lleno" (p. 80).

En un primer término, lo que se necesita es gestionar la demanda (ya que la tecnosfera no puede ser eliminada, puesto que alguna variante de la misma es inherente a la existencia humana). No podemos seguir midiendo el éxito económico de los países en términos de crecimiento del PIB, una magnitud calculada tendenciosamente por parte de los gobernantes para el regocijo de las empresas hegemónicas. Tampoco son suficientes otros índices sintéticos que condensan la información en unos pocos valores. Hay que abandonar la obsesión productivista. Ponerle freno al crecimiento no tiene que significar vivir peor. No obstante, lo importante es contener la demanda de bienes y servicios con el objetivo de detener el consumo de energía y materiales, pues hemos sobrepasado importantes límites biofísicos del planeta. Y todo ello solo puede llevarse a cabo de una manera global y organizada, reinventando lo colectivo. ¿Necesitamos individualmente una lavadora? ¿O basta con lavadoras comunitarias más eficientes y mejor empleadas?

En un segundo plano, es imprescindible atender a la ecoeficiencia y, sobre todo, a la noción de metabolismo. Hacer más con menos (eficiencia) es importante, aunque secundario. Lo verdaderamente primordial es atender al metabolismo entre humanidad y naturaleza, a las relaciones de intercambio de materia y energía entre individuos y biosfera que deben guiarse por la autocontención. Cuando las sociedades capitalistas ponen en marcha el engranaje de producción y consumo, los bienes producidos conllevan producción de males, como argumenta el autor. En esta trama, aflora la idea de "producción conjunta", asociada a las dos primeras leyes de la termodinámica, y que nos habla de que todo recurso es el origen del residuo. De modo que debemos privilegiar las actividades de relación social y rechazar determinadas actividades de consumo de bienes materiales en el actual contexto de mercantilización creciente, ya que hemos de economizar, y en muchos casos reemplazar, cualquier recurso extraído de la naturaleza. Como propone Riechmann, no se trata de levitar sobre la tierra, sino de caminar suavemente por ella. Necesitamos definitivamente una cultura de la suficiencia. Solo de ese modo podemos llegar a la sustentabilidad, a la justa medida.

En tercer lugar, el autor propone el creativo término de *biomímesis*, vale decir, imitar a la naturaleza, producir como produce la naturaleza. Dicho de otro modo, la economía humana debe imitar la "economía natural" de los ecosistemas para completar la sustentabilidad del planeta y dar lugar a la ecología industrial, la ecología urbana, la ecoarquitectura, los agrosistemas, la química verde y la biotecnología compatible

con el ambiente. Se trata, en definitiva, de que nuestros sistemas humanos encajen en los ecosistemas, de que nuestras actividades sociales y culturales configuren una armonía simbiótica con la naturaleza como lo hacen las notas musicales entre sí en una sinfonía. Este proceso biomimético debe seguir seis principios: homeostasis (ese equilibrio desequilibrado que posibilita la creación de estados estacionarios o cuasi-estacionarios), vivir de la energía del sol, cerrar los ciclos de materiales (todo debe ser reciclable o biodegradable), no transportar demasiado lejos los materiales, evitar los xenobióticos (productos químicos y orgánicos artificiales que resultan extraños para la naturaleza) y respetar la diversidad (respetar las singularidades regionales, materiales y ecológicas de cada lugar). Con el afán de esclarecer el asunto y proponer opciones prácticas, el autor llega a plantear unos objetivos cuantitativos de autolimitación. A saber: reducir un 50% el uso de energía no renovable, reducir un 50% el uso de materiales y la autolimitación en el uso de la tierra al 50%.

Pero casi todas las acciones propuestas son incompatibles con el capitalismo. En este sentido, el objetivo capitalista no es crear valores de uso para satisfacer necesidades, sino generar "valorización del capital" o crear valor de cambio. Esta situación, que trasciende las necesidades humanas, se traduce en automatismos que desconocen cualquier clase de límites. Si se detiene la maquinaria de forja de deseos de consumo, el capitalismo se puede desmoronar, porque el capitalismo es un sistema "intrínsecamente expansivo". El planteamiento que propone el autor es el de producción ecosocialista, donde se dé privilegio al alumbramiento de valores de uso para satisfacer necesidades humanas de carácter básico. "Estamos hablando entonces en términos de revolución: transformación radical de las formas de producción y consumo, y revolución cultural en el ámbito de los valores y los deseos" (p. 240). Y aquí tampoco cae el autor en el uso de tópicos para argumentar su postura, al no identificar capitalismo con economía de mercado y no apostar por el "capitalismo natural" (incremento de la productividad de recursos naturales, venta de servicios en lugar de productos e inversión en capital natural) como única vía realizable. Las economías de mercado no capitalistas son posibles con la propiedad pública de los medios de producción, no primando la acumulación de capital como motor principal, con decisiones públicas sobre la inversión a largo plazo, con mercados no competitivos. En esta esfera hay que insistir en que se puede hacer más con menos mirando a la naturaleza (el autor analiza los ejemplos de empresas de producción limpia, como la suiza Röhner Textil o la danesa Kalundborg), pero lo esencial es hacer menos.

Los cambios requeridos son, por consiguiente, estructurales. La tarea no puede quedar en manos de las instituciones privadas dominantes y se requiere la participación de ciudadanos y ciudadanas, materializada en lucha social; aunque el cambio debe calar en todos los agentes económicos a nivel micro y macro. La perspectiva se fundamenta en "ecologizar" la economía, en no considerar el trabajo y la naturaleza como mercancías y construir barreras frente al librecambio y al poder del capital. "Tomarnos en serio la ecología implica la necesidad de transformar la política entera (y por tanto también la política socialista, comunista o anarquista): redefinir las categorías con que interpretamos la realidad, cambiar las prácticas con que intentamos transformarla" (p. 274).

Frente al desasosiego al que da lugar el análisis de nuestras experiencias contemporáneas y de nuestras relaciones con la naturaleza, hay que esperar lo inesperado, plantearnos que la vida con plenitud y mesura no es solo imaginable, también es posible. Así que "necesitamos ser heraclítetos para sobrevivir [...] y epicúreos para vivir bien, más allá de la mera supervivencia" (p. 305). Un ecologismo epicúreo condensaría bien los aportes de Riechmann sobre el materialismo ecológico: reflexión sobre las necesidades, autocontrol y limitación; pensar la amistad en contextos de cooperación; cultivar la vida interior.

Un buen encaje en los ecosistemas muestra lúcidamente multitud de experiencias que nos abocan al colapso y, precisamente al ponerlas de relieve, fija las sendas que pueden guiarnos hacia la salvación del planeta y la vida buena. Ante la descripción de un mundo malthusiano y el dibujo de otro hobbesiano hacia el que nos encaminamos, Riechmann no escatima en ofrecer recetas (en el sentido estricto del término,

en tanto que procedimientos adecuados para hacer algo) para que la humanidad adapte sus conductas a los límites que impone la naturaleza, asumiendo la vereda posible del amor, la plenitud y la belleza, sin caer en cursiladas o ideas relamidas. Todos los datos aportados muestran que vamos hacia un "ecocidio" (el suicidio por la vía de la destrucción de la naturaleza). Está justificado hablar de "retroprogreso". Frente a esa dinámica contraproductiva se trataría de vivir más lentamente; el productivismo/consumismo nos ha llevado ya más allá de los "límites del crecimiento" (por evocar el planteamiento del famoso informe al Club de Roma publicado en 1972). Pero esta formulación es compatible e incluso necesaria para la vida buena, porque podemos ejercer formas de distracción asumibles, y una vida sustentable no tiene por qué ser aburrida. "El cultivo de la guitarra flamenca o de la investigación matemática basta para colmar una vida humana por completo exenta de aburrimiento; en cambio, intentar vencer al *spleen* por la vía de la conquista del espacio seguramente no es la opción más aconsejable" (p. 368). Debemos romper la ficción de la normalidad, deleitarnos con la belleza de lo próximo, ver lo que "está ahí" sin que nos hubiéramos percatado.

La puerta de la vida buena individual está siempre abierta, la senda de la belleza de lo cotidiano. No sabemos si está también abierta la puerta de la ecología para la mayoría de la sociedad. El tiempo se agota, pero revertir la situación depende de nosotros.

Gregorio Vidal, Arturo Guillén y José Déniz (coords.)
*AMÉRICA LATINA: ¿CÓMO CONSTRUIR EL
DESARROLLO HOY?* Fondo de Cultura Económica,
FCE, Madrid, 2013, (407, pp.) ISBN 978-84-3750-699-9

María del Carmen Villarreal Villamar¹.

Doctoranda en Ciencias Políticas en la Universidad Complutense de Madrid.

En este trabajo colectivo compuesto por 16 diversas contribuciones, destacados académicos, investigadores y políticos analizan las actuales problemáticas y los desafíos a los que se enfrentan los países latinoamericanos en la construcción de procesos de desarrollo autónomos. La obra es fruto del V Coloquio Internacional de la Red Eurolatinoamericana de Estudios del Desarrollo Celso Furtado celebrado en la ciudad de México en 2011, así como de la estrecha cooperación existente entre la Universidad Complutense de Madrid y la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa.

Como resultado de la colaboración de investigadores y académicos europeos y latinoamericanos, la obra destaca por el riguroso análisis que se realiza de la economía y de la crisis global, así como por el examen integral de la situación europea que ofrece valiosas lecciones para América Latina. Tiene el mérito por tanto de ofrecer una perspectiva comparada sobre los diversos modelos de desarrollo existentes, a la vez que arroja luz sobre los aciertos y errores que en pro de la resolución de la crisis los países pueden cometer.

Los autores parten del supuesto de que la crisis económica global es una realidad y de que pese a los diversos pronósticos que se realizan en relación a su fin, sus perspectivas de duración son más bien inciertas. Frente a este hecho -afirman-, asistimos a un periodo en el que al igual de lo ocurrido durante la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX, las soluciones para la mayoría de los países parecen encontrarse únicamente en el regreso a la ortodoxia neoclásica y a la aplicación de políticas de austeridad. Estas opciones sin embargo en el caso europeo se están traduciendo en mayor desempleo, incremento de la pobreza, aumento de la desigualdad y pérdida de la cohesión social. Elementos que no sólo tienen consecuencias locales, sino que afectan también las relaciones regionales, al poner por ejemplo en entredicho el modelo de integración europea y su existencia en cuanto proyecto económico y político.

Al hilo de lo expuesto, la premisa fundamental del libro es que la austeridad es incapaz de resolver la crisis global y de garantizar el pleno empleo. Por ello, el cometido principal de este trabajo colectivo es comparar los resultados de las políticas económicas alternativas aplicadas en algunos países de América Latina por gobiernos progresistas, con aquellas políticas neoliberales ortodoxas aplicadas por diversos países europeos que traducen de forma literal las directrices establecidas por el Consenso de Washington y los organismos multilaterales como el FMI.

En los primeros ocho capítulos se estudian tanto los orígenes como la actualidad del sistema capitalista, analizando en este sentido las posturas en torno a la quiebra o el fin de su actual vigencia en

¹ mariavillarreal85@gmail.com

cuanto fórmula para alcanzar el desarrollo. Uno de los argumentos centrales a este respecto es el examen de la actual crisis económica, así como sus efectos tanto en las principales economías desarrolladas como en América Latina. De forma paralela, se analizan también las implicaciones de la desregulación financiera y los resultados que su existencia ha provocado en Europa y en América Latina, con especial énfasis en relación a la crisis de los *subprime* en la región y los efectos macroeconómicos del ingreso de capitales especulativos.

Los siguientes nueve capítulos están dedicados a comprender los recientes cambios acaecidos en la región y los resultados de la aplicación de políticas económicas alternativas a las propuestas por la ortodoxia neoliberal. Se analizan en este sentido los cambios institucionales que han tenido lugar en América Latina en las últimas décadas y sus efectos en relación a los proyectos de desarrollo económico. Desde una perspectiva comparada, se examinan también los resultados de las políticas macroeconómicas aplicadas por México y Brasil para contrarrestar los efectos negativos de la crisis global y los heterogéneos resultados obtenidos por cada país en función de sus características y respuestas.

Los trabajos sucesivos reconstruyen los procesos que han permitido la llegada al poder de gobiernos progresistas y de izquierdas con programas políticos y económicos alternativos. Éstos no solo han aplicado políticas económicas más favorables al bienestar de las grandes mayorías, sino que en diversas ocasiones han optado por opciones contracorriente en relación a la mayor parte de los países de la región. Destaca en este sentido el análisis integral que se realiza de las experiencias de Venezuela, Bolivia y Ecuador, donde se resaltan las principales características y actores de estos proyectos de desarrollo. Se evidencia, por tanto, el proceso mediante el cual en estos tres países el Estado ha recuperado su protagonismo, impulsando proyectos de desarrollo autónomos, a la vez que se han implementado importantes políticas sociales que han incidido sobre los niveles de pobreza y desigualdad de sus sociedades. El mérito de estos trabajos radica, sin embargo, en que más allá de la mera descripción de estos procesos, se realiza una evaluación de los mismos, subrayando sus más importantes aciertos y límites.

De forma semejante, los capítulos siguientes analizan también las particularidades, virtudes y desafíos de los proyectos impulsados en Chile, Argentina y México, resaltando las problemáticas que persisten en cada país y explicitando algunas recomendaciones, en términos políticos y económicos, para su superación.

Tres importantes aspectos cierran las contribuciones de esta obra colectiva. En primer lugar se encuentra el estudio de las finanzas públicas y la crisis en el caso mexicano. En este, se demuestra cómo las políticas públicas, y en particular la Política Pública de Empleo (PPE) se han visto afectadas por la vigencia del modelo neoliberal, generando resultados que si bien serían necesarios para garantizar una vida digna a la población, no pueden sustituir la creación de un modelo de desarrollo capaz de generar empleos y salarios reales. En segundo lugar se analizan las potencialidades y límites de la dependencia de las remesas de los migrantes en el caso mexicano, constatando que estos recursos son volátiles y decrecientes con el paso del tiempo, por lo que no pueden sustituir una estrategia de desarrollo autónomo. Por último, este trabajo se cierra con el estudio de la responsabilidad social empresarial y los desafíos de la cooperación sur-sur, analizando el caso concreto del proyecto Mesoamérica. En él se evidencian los logros y desaciertos del mismo, al tiempo que se formulan recomendaciones para incentivar la participación del sector privado en la cooperación internacional y la lucha contra la pobreza.

Por la riqueza y variedad de sus aportaciones, esta obra constituye un trabajo integral que posibilita la comprensión de la realidad y actuales desafíos de América Latina, en términos económicos, políticos y sociales. Constituye un trabajo esencial para estudiosos e interesados en las problemáticas actuales de la región y en los debates actuales en torno a su desarrollo. Es asimismo un libro de gran interés para los interesados en conocer los efectos de la crisis global en las diversas regiones del planeta, así como para mostrar las valiosas lecciones que la experiencia de América Latina puede aportar para lograr soluciones de naturaleza coyuntural y estructural.

John Bellamy Foster and Robert W. McChesney,
*THE ENDLESS CRISIS. HOW MONOPOLY-FINANCE
CAPITAL PRODUCES STAGNATION AND UPHEAVAL
FROM USA TO CHINA*, Monthly Review Press 2012
(227 páginas), ISBN 978-1-58367-313-3

Albert Recio Andreu¹

Universitat Autònoma de Barcelona

Entre los muchos intentos de explicar la actual crisis económica este libro constituye una interesante aportación en la tradición de la Monthly Review. De hecho se trata explícitamente de una reflexión continuadora de la obra clásica "Monopoly Capitalism" publicada en 1966 por Paul Baran y Paul Sweezy. El objetivo central del libro puede resumirse en unas tesis básicas. Primera el capitalismo actual no puede explicarse sin considerar el papel que juegan los oligopolios y monopolios. Segundo, esta concentración de poder económico se traduce en una centralización de capital en pocas manos. Tercero, esta acumulación de capital es incapaz de convertirse en una ampliación de la actividad productiva debido a las demandas de rentabilidad de sus tenedores y Cuarto, el resultado de todo ello es una tendencia al estancamiento del sistema, lo que se traduce en la persistencia de paro masivo. Una presentación tan esquemática del eje central no da cuenta sin embargo de la riqueza argumental con la que se desarrolla el libro y el poso de información que incluye.

El libro está organizado en una introducción (un capítulo en sí mismo) y seis capítulos. La introducción está fundamentalmente orientada a discutir el supuesto de partida, que el capitalismo a nivel global experimenta una tendencia al estancamiento desde la década de 1970s (para lo que se aducen datos agregados de las tres principales economías –Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Discuten alguna de las principales argumentaciones que se han debatido en Estados Unidos: la importancia de las burbujas financieras, el problema del endeudamiento y la competencia internacional. Dedicar un cierto espacio a discutir este último elemento al argumentar, en mi opinión acertadamente, que es ambiguo hablar de competencia internacional en términos convencionales cuando han sido las grandes empresas estadounidenses (y de otros países) las que han provocado las deslocalizaciones y las que en parte siguen controlando el comercio internacional. Por ello su argumento se dirige a mostrar lo que será su núcleo interpretativo: los efectos de un proceso de centralización capitalista que ha provocado una mutación en la estructura del sistema que puede calificarse de capitalismo monopolista (u oligopolista).

¹ albert.recio@uab.cat

El primer capítulo "El capital monopolista financiero y la crisis" trata de explicar porque se ha producido este proceso de financiarización cuyos efectos son a todas luces desastrosos. Para ellos la clave está en que el proceso de oligopolización capitalista se ha traducido en una sustitución de la competencia de precios por una competencia de costes. Esta última se ha encarnado fundamentalmente mediante una presión a la baja sobre los costes salariales mediante el proceso de desviación de la producción hacia países de salarios más bajos. El efecto de este proceso ha sido un cambio en la distribución de la renta a favor del capital que explicaría parte del problema. Para explicarlo recurren a los esquemas de circulación del capital de Marx (para mí siguen siendo uno de los mecanismos que permiten captar las dinámicas de la crisis, quizás porque lo aprendí de la lectura de Sweezy). Para que una economía capitalista funcione equilibradamente es necesario que las distintas líneas de producción (bienes de producción, bienes de consumo básico (consumo de los asalariados), bienes de lujo (consumo de los capitalistas) crezcan en una proporción adecuada de las rentas : salarios, cuota de beneficios dedicada al consumo de los capitalistas y cuota de beneficios dedicada a la acumulación. Si se deprimen las rentas del trabajo caerá la actividad del sector de bienes salariales y la inversión en el mismo. Los mayores beneficios deberán invertirse en los otros dos sectores, pero el crecimiento del sector de bienes de producción al final está condicionado por la expansión del resto. A los capitalistas se les presenta el problema de donde invertir con una demanda de consumo estancada (a menos que se multiplicara su propio consumo algo que los mismos keynesianos consideraban problemático). La financiarización de la economía ha permitido encontrar un espacio donde invertir con rentabilidad ante las menores perspectivas del sector real, pero como lo que se ha creado es una mera inversión especulativa esta no tiene efectos sobre la actividad real. En suma la financiación ha permitido una salida a la concentración del capital a cambio de estancar la actividad económica.

El segundo capítulo "La financiarización de la acumulación" es en parte complementaria del anterior. Tras repasar las visiones, en su opinión bastante cercanas de Marx y Keynes sobre el papel de las finanzas, el resto del capítulo esta orientada a mostrar como la financiarización económica generada por la concentración de la renta no sólo provoca una tendencia al estancamiento sino que además aumenta las posibilidades de fenómenos erráticos de burbujas y crisis financieras.

El capítulo tercero "Monopolio y competencia en el capitalismo del siglo XXI" está dedicado a justificar otra de sus hipótesis principales. La de que ha tenido lugar un proceso de centralización y concentración del capital que significa un estadio diferente en la historia del capitalismo. En mi opinión es uno de los capítulos más interesantes. Tras mostrar evidencia de este proceso de concentración y creación de mercados oligopólicos se dedican a discutir dos tipos de objeciones. La primera es la relectura que los economistas neoclásicos han hecho de la competencia a partir de la teoría de los costes de transacción y la nueva economía industrial. Una relectura que permite justificar que los mercados siguen siendo competitivos aún cuando existan pocas empresas en el mercado. Algo que hace poco expresaba sin rubor el Consejero Delegado de Vodafone, Vittorio Colao "Las telecomunicaciones deben ser oligopolios competitivos" (Expansión 23 de abril 2014). La otra, la visión de una parte del marxismo ortodoxo que no considera que la concentración signifique un cambio sustantivo en el funcionamiento del capitalismo (y que por tanto renuncia a tratar la formación de salarios y precios como resultado de un proceso "político" basado en la jerarquización empresarial y la fragmentación de la clase obrera).

El cuarto capítulo "La internacionalización del capital monopolista" refuerza los argumentos del capítulo anterior aportando de forma sintética una análisis del proceso de creación de monopolios a escala planetaria. No es muy original pero tiene la ventaja de la claridad expositiva.

El capítulo quinto "El ejército de reserva global y el nuevo imperialismo" trata de retomar las viejas categorías de Marx para mostrar como el proceso de globalización ha ampliado a escala planetaria el ejército de reserva y permite una explotación desigual de diferentes grupos de trabajadores. Los autores hacen un esfuerzo para aplicar las mismas categorías de Marx al análisis de la situación presente. Aunque

su argumentación es convincente no estoy muy seguro que la tipología de Marx sea la más adecuada para explicar la complejidad del actual ejército de reserva. En este sentido me parece que es mejor la interpretación que publicaron Fred y Harry Magdoff en 2004 en la misma *Monthly Review* ("Disposable workers. Today's Reserve Army of Labour" *Monthly Review* abril 2004). Aunque el argumento del ejército de reserva es inapelable, a la hora de explicarlo a la gente de hoy, es útil un tratamiento menos fidedigno a la letra de Marx y más fácilmente interpretable incluso con datos estadísticos. Pero esto no desmerece el interés del texto, quizás es sólo un comentario derivado de mi experiencia docente.

El último capítulo "China y el gran estancamiento" trata de dar respuesta a lo que podría ser una objeción de su tesis principal. El éxito chino (o sea la competencia) sería la causa del declive occidental. Tras reconocer la diferente evolución de la economía china el capítulo está orientado a mostrar como se trata de un resultado derivado del proceso de globalización y de cuan inestable es el proceso, pues se ha basado en un crecimiento impulsado por las exportaciones y la inversión masiva. El estancamiento de las economías centrales puede derivarse, como en parte ya está ocurriendo, en una desaceleración de la economía china. Si se mantienen las mismas pautas de distribución de la renta la economía china está amenazada con los mismos problemas que ya han corrido otras economías y contribuir al estancamiento global.

El libro se cierra aquí sin un capítulo final de conclusiones. La conclusión implícita es clara, el estancamiento económico, el paro masivo son en gran parte consecuencias del "salto" en la distribución de la renta provocado por el capitalismo monopolista. En buena medida se trata de un argumento coincidente con otros autores, como Stiglitz o el ahora encumbrado Piketty, que señalan el aumento de las desigualdades como una de las razones de los malos resultados (en términos convencionales) del capitalismo neoliberal. La diferencia es que mientras muchos de los trabajos más convencionales relacionan las desigualdades bien con procesos casi naturales de funcionamiento de los mercados o con las políticas económicas de los gobiernos, el análisis de Bellamy Foster y McChesney se centra en el núcleo de la dinámica de acumulación capitalista. Un trabajo que está en la línea de la mejor tradición crítica y marxista y que aquí tiene la ventaja de una exposición impecable. Mi experiencia docente con el texto de los Magdoff antes citado es francamente buena. Y leyendo este libro he tenido la misma sensación de un texto bien escrito, que defiende una hipótesis plausible y que ayuda no sólo a tender un aspecto crucial de la situación actual, también ofrece buena información sobre pensamiento económico.

Puestos a poner alguna objeción señalaría tres cuestiones que el libro no aborda y que vale la pena destacar. El primero es analizar como este crecimiento de las grandes empresas se traslada a una nueva capa de grandes inversores financieros. Aunque el ranking de millonarios muestra que los más ricos entre los ricos suelen ser gente que controla alguno de estos grandes grupos monopolistas, el hiperdesarrollado sistema financieroparece haber desarrollado una casta de rentistas especuladores que merecería ser estudiada. Quizás ello desviaría del objetivo central que se quiere transmitir. La segunda es que se encuentra a faltar un capítulo que explique el papel de las políticas, del Estado y los organismos internacionales en este proceso de acumulación y regulación neoliberal. La última es de otro tipo. Está bien indicar que el estancamiento es producto de la peculiar relación de clases impuesta por el capital monopolista. Pero ello parece conducir a que la solución a los males sociales pasa por el crecimiento, que un cambio en las relaciones de poder económico y social lo harían factible. Un libro alternativo parece que al final tiene como objetivo promover lo mismo que dicen buscar los economistas convencionales. Ninguna reflexión sobre qué alternativa hay que considerar en un mundo donde cada vez más se entrelazan problemas económicos y ambientales. Algo que sorprende porque el mismo Bellamy Foster ha escrito cosas interesantes en la misma *Monthly Review*. Y es que no podemos pensar en salidas del estancamiento en los mismos términos que hace cuarenta años. Aunque todo ello no quita que la lectura del libro comentado sea totalmente recomendable.

Josep Burgaya (2013), *EL ESTADO DE BIENESTAR Y SUS DETRACTORES. A propósito de los orígenes y la encrucijada del modelo social europeo en tiempos de crisis*. Barcelona: Octaedro, (253 pp.), ISBN: 9788499214016

José Adelantado¹

Departamento de Sociología. Universitat Autònoma de Barcelona

En este libro el historiador y profesor Burgaya describe muy didácticamente en los cinco capítulos (además de la introducción y algunas conclusiones) que componen el libro, la formación y desarrollo del Estado de bienestar (EB) desde el siglo XIX hasta el verano de 2012. El título es un tanto engañoso, ya que el libro se dedica precisamente a defender el Estado de bienestar y la conveniencia de mantenerlo con las reformas que se tengan que hacer. Se trata de un texto muy bien escrito, que resulta de fácil lectura para el público en general, y que cuenta con la ventaja narrativa de no distraer la atención con pesadas citas o notas a pié de página. Los cuatro primeros capítulos son unas excelentes clases magistrales de historia del pensamiento económico, el quinto, que se ocupa de la descripción de la crisis, que habida cuenta de su complejidad y múltiples causas, es comprensiblemente incompleto.

Son muchos los valores pedagógicos del libro, pero lo más interesante es el enfoque analítico. El EB se piensa no sólo como un conflicto entre clases, sino también, como un consenso de ideas en torno al papel del Estado entre socialdemócratas y conservadores. El profesor Burgaya sigue la secuencia ortodoxa; empieza con los antecedentes del EB (desde la segunda mitad del XIX hasta la segunda guerra mundial), creación y consolidación (edad de oro 1945-1975), crisis y reestructuración (edad de plata 1976-2007), reforma *versus* liquidación (edad de bronce 2008-?).

En los antecedentes da cuenta de dos hechos fundamentales para entender la formación del EB; primero, el vínculo entre los procesos de industrialización, salarización y urbanización (para comprender los orígenes no de uno, como sostiene el autor, sino de "varios" tipos de EB según el momento e intensidad del desarrollo del capitalismo industrial); y segundo, el fracaso del *laissez-faire* del Estado liberal especialmente desde la crisis de 1929. En el primer caso trae a colación las preocupaciones sociales y el Estado social de Bismarck, considerando el papel de la iglesia y la cuestión social. En el segundo

¹ jose.adelantado@uab.cat

explica el paternalismo y las políticas sociales de los totalitarismos en Alemania e Italia, para considerar a continuación la excepcionalidad del EB norteamericano con el *new deal* de Roosevelt.

La creación del EB la explica a través del pacto social entre socialdemócratas y la conjunción de conservadores y liberales acabada la segunda guerra mundial; además de la imprescindible aportación de Keynes. Burgaya rastrea el marco económico, social y político en el que tiene lugar el surgimiento del movimiento obrero en Europa. Analiza el surgimiento del SPD alemán, de las *Trade Unions* y del *Labour Party* en el Reino Unido, o el movimiento socialista en Austria, Francia, Italia o España. Así mismo explica las diferencias entre socialdemócratas y socialistas revolucionarios que darán lugar a la formación de los partidos comunistas con la revolución rusa como telón de fondo. Después de 1945 los planteamientos políticos de conservadores y liberales habían evolucionado mucho respecto al siglo anterior, y facilitarían la buena predisposición de la derecha europea occidental a establecer acuerdos para la construcción del EB. Tanto las consecuencias devastadoras de la guerra en términos económicos y los más de cincuenta millones de muertos, como una mala conciencia de la deriva antidemocrática que habría conducido a los fascismos, así como la idea de arrebatar a los totalitarismos la bandera del paternalismo y, sobre todo, quitarle al socialismo revolucionario de la URSS cualquier justificación o argumento. Es así, como el autor da cuenta de la CDU en Alemania, el Movimiento Republicano Popular (MRP) francés, o la democracia cristiana (Italia). Pero el consenso entre estas ideas y fuerzas (tal vez un poco más favorable para la socialdemocracia), necesario para entender la consolidación del EB en Europa, tal vez no habría sido posible sin la aportación de J.M. Keynes. El historiador Burgaya desgrana la figura del famoso economista británico y su cambio de paradigma con la noción de incertidumbre y su preocupación por la teoría económica aplicada (juntas) y la importancia del corto plazo. No es momento de destacar aquí (como sí se hace en el libro) las virtudes de su obra mayor, la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936) pero sí de señalar el papel totalmente innovador que asigna al Estado como actor económico, y el cambio de visión sobre los sindicatos y sus funciones (otro, como ahora, perseguidos) como organizaciones catalizadoras de la demanda agregada al reivindicar mayores salarios. El EB habría culminado el proceso evolutivo de los derechos de ciudadanía marshallianos (civiles, políticos y sociales) y desmercantilizaba parcelas económicas no rentables al capital privado como la educación y la sanidad, mientras que los seguros de desempleo se convertían en extraordinarias políticas anticíclicas (estabilizadores automáticos), y los sistemas de pensiones (Beveridgeanos o Bismarckianos) reducían la pobreza en la vejez y ampliaban la posibilidad de consumir a los jubilados.

El gran detractor de Keynes fue el economista liberal F.A. von Hayek con su concepto de "orden espontáneo" inspirado en la "mano invisible" de A. Smith, pero el gran demolidor del EB fue su discípulo el monetarista Milton Friedman. El profesor Burgaya, no explica "las" crisis y reestructuración durante la llamada edad de plata (1976-2007) del EB como consecuencia del agotamiento del paradigma keynesiano en relación a la curva de Phillips, los déficits públicos, los primeros pasos de la globalización financiera, el cambio tecnológico, o las mudanzas en la estructura social con la expansión de las clases medias y su cambio de alianzas. El autor, como hizo anteriormente con Keynes, desgrana las figuras de Hayek y Friedman y pone a discutir a los tres, con un acertado análisis de sus respectivas aportaciones a la teoría económica y su influencia ideológica en los gobernantes Thatcher y Reagan. La ofensiva ideológica liberal prosigue explicada en clave de las ideas prestando atención al Consenso de Washington, y a las revoluciones conservadoras iniciadas en el Reino Unido y Estados Unidos. El autor dedica interesantes páginas a explicar de manera plausible el por qué del triunfo ideológico del neoliberalismo y neoconservadurismo, del thatcherismo y los *reaganomics* en un contexto de desindustrialización, terciarización y globalización económica.

Pero la reducción de la ya de por sí limitada capacidad redistributiva de los EB y de su intensidad protectora desde las crisis de mediados de los 70's, al igual que su consolidación en la edad de oro, también hay que explicarlos, como hace el autor, a partir del consenso, otra vez, entre socialdemócratas

y la conjunción de conservadores y liberales, en esta ocasión más favorable para los neoliberales. La "tercera vía" era la formulación teórica del nuevo laborismo británico liderado por Tony Blair e ideado por el sociólogo Anthony Giddens y sus colaboradores de la *London School*. En Alemania fue renombrado como "Nuevo Centro" y dirigido por G. Schröder con el retorno del SPD al poder en 1998. En Estados Unidos sería el presidente Clinton, quien envolvería con una retórica de nueva izquierda políticas liberal-conservadoras, como la derogación de la Ley Glass-Steagall en 1999 dando lugar a una economía de casino que aún continúa. Según el autor en España las terceras vías no llegarían al poder hasta 2004, de la mano de Rodríguez Zapatero, aunque se puede dudar del grado de rupturas y continuidades entre la última legislatura de Felipe González y Aznar-Zapatero-Rajoy ya que en opinión de Burgaya (p.152) "los planteamientos económicos de las terceras vías en general, consistieron en la asunción de los postulados neoliberales, la priorización de la estabilidad macroeconómica, la reducción de la fiscalidad, el control de la inflación, la promoción de la actividad empresarial profundizando en la desregulación, la flexibilización del mercado laboral y una apuesta decidida por la economía financiera, la cual se beneficiaría de la disminución de los mecanismos de control que le permitirían acentuar su tendencia a la especulación".

¿Reforma o liquidación del Estado de bienestar? es la pregunta que se hace el historiador Burgaya al acabar el cuarto capítulo. Y en mi opinión es donde la argumentación rompe con el enfoque analítico seguido en el libro sobre los consensos siempre "relativos" porque responden a correlaciones de fuerzas materiales y simbólicas. Una cosa es decir que el EB es insostenible y otra es hacer reformas. Pero por qué es insostenible ¿es insostenible el volumen de gasto o hay que gastar de otra manera, pero lo mismo o por qué no más? Parece claro que es un problema político-distributivo, que no tiene características de inexorabilidad. ¿Cómo hay que reformarlo? A menudo se olvida la estrecha conexión entre la variedad de capitalismo en un país, como por ejemplo España, y el tipo de políticas sociales que lo acompañan. Se puede pensar en la optimización de la gestión pública, no sólo económica, sino también en la participación política, y eso no tiene que significar privatización (más cara y peor servicio) y pérdida de derechos. Se puede pensar en *outsiders-insiders* pero para eso hay que modificar la estructura ocupacional, es decir, productiva. Se puede pensar en el envejecimiento de la población, pero el problema de las pensiones no está en la maldición malthusiana de la demografía (como la maldición fiscal, u otras), sino en el mercado de trabajo, qué cantidad de personas trabajan y cuál es su productividad. Se puede pensar en sanidad, educación o pensiones privadas, pero sin privatización del sector público, sin merma de derechos y sin ningún tipo de financiación pública o regalos fiscales.

El último capítulo del libro está dedicado a la crisis económica de 2008. El profesor Burgaya hace una somera descripción para centrarse en un aspecto principal; el papel de la desregulación liberal y los modelos sobre los que se sostiene y afirma que (p.188-9) "la crisis económica actual significa el fracaso de la concepción neoclásica de la economía que se impuso, a partir de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, en los países centrales del capitalismo que acabó por impregnar a toda la economía mundial. Una ideología que se hizo hegemónica en una dura pugna por desplazar al keynesianismo y que la escuela de Chicago convirtió en referencia ineludible". A continuación describe la política económica ¿keynesiana? de Obama frente al austericio de Merkel, pero mucho me temo que respecto al EB se ha producido en mayor medida una americanización de Europa, que una europeización de Estados Unidos, habida cuenta de las dificultades y escasos logros en la batalla por la reforma sanitaria en USA y la liberalización de las políticas sociales en Europa apelando a la responsabilidad individual, a la meritocracia, y al *workfare*. El capítulo se remata poniendo a España como ejemplo.

El libro del profesor Burgaya es altamente recomendable no sólo para el público en general, sino también para estudiantes de ciencias sociales (economía, derecho, historia, sociología, trabajo social) interesados en el conocimiento profundo de la formación y desarrollo del EB.

Joan Martínez Alier y Jordi Roca Jusmet, *ECONOMÍA ECOLÓGICA Y POLÍTICA AMBIENTAL*, México, FCE, 2013, 639 pp, (3ª edición revisada y aumentada). ISBN: 978-607-16-120-6.

Óscar Carpintero¹

Universidad de Valladolid

En 2014 se cumplen 25 años desde que el enfoque teórico de la Economía Ecológica hiciera su presentación académica internacional a través del lanzamiento, en 1989, de la revista *Ecological Economics*. El libro que ahora nos ocupa, *Economía ecológica y política ambiental*, ha protagonizado también un fragmento importante de esa historia reciente. Fue, desde su primera edición en 2000, un texto necesario y de referencia, y ha ido creciendo durante los últimos quince años, con sus tres ediciones y sus numerosas reimpresiones². Un crecimiento en consonancia con el interés académico y social despertado por la Economía Ecológica a escala nacional e internacional; y al que han contribuido, sin duda, los afanes y preocupaciones intelectuales de los autores del libro. Ellos mismos han estado entre los protagonistas principales de esta evolución de la Economía Ecológica.

Desde la modestia metodológica, se apunta en la primera página que el libro pretende ser un manual de referencia "en un curso sobre las relaciones entre economía y naturaleza, desde una perspectiva de análisis económico". Pero, tras su lectura, se llega fácilmente a la conclusión de que no sólo estamos ante un excelente manual. Su claridad en el estudio de la Economía Ecológica, de las relaciones economía-naturaleza y del análisis de las posibles políticas ambientales serían ya rasgos suficientes para recomendarlo vivamente como texto introductorio. Debo añadir, sin embargo, que es mucho más. Es un libro que subraya la voluntad pedagógica y analítica sin renunciar al punto de vista propio; y que huye del dogmatismo y el sectarismo al arrojar luz, no sólo sobre los enfoques criticados, sino también sobre las limitaciones de algunas de las propuestas defendidas. Un libro, además, donde la honestidad en el tratamiento de algunos asuntos controvertidos de las relaciones economía-naturaleza hace que estemos también ante un texto avanzado, preocupado por las discusiones y progresos más recientes (varios de ellos protagonizados por los propios autores), y no sólo por consolidar los conocimientos ya asentados.

¹ carpin@eco.uva.es

² Se podría hablar incluso de cuatro ediciones y casi dos décadas de circulación si se tiene en cuenta que en 1995 apareció una primera versión, bajo los auspicios del PNUMA, con el título *Curso de Economía Ecológica*.

Aunque el libro es susceptible de múltiples destinatarios (estudiantes e investigadores de ciencias sociales preocupados por las cuestiones ambientales, y estudiantes e investigadores de ciencias naturales con afán por abrirse a los asuntos socioeconómicos), dada la publicación en la que aparece esta reseña, me centraré en subrayar algunas de las razones por las que este libro debería ser un texto clave *también* para los economistas críticos o heterodoxos. En sus páginas se encontrarán cuestiones que afectan a las peculiaridades de la Economía Ecológica como enfoque teórico, a las controversias con el enfoque económico convencional, y a los instrumentos de política económico-ambiental. Y todo ello con amplio recorrido y mirada histórica. Así las cosas, varias son, a mi juicio, las razones para acercarse por primera vez a este libro, o releer con provecho esta tercera edición.

En primer lugar, obviamente, el libro está escrito desde la perspectiva de la Economía Ecológica pero no renuncia a presentar y discutir con honestidad el enfoque de la economía convencional sobre las cuestiones ambientales postulado por la Economía Ambiental y de los Recursos Naturales. De hecho, el lector heterodoxo que se acerque al libro aprenderá mucha y buena Economía Ecológica, pero también conocerá con solvencia los rasgos de la Economía Ambiental, aunque los aprenderá sin el sentimiento de que le están intentando camelar, pues ahora, en este libro, le cuentan la *historia completa* del adversario intelectual. Así ocurre cuando se explican los problemas relacionados con la valoración monetaria del medio ambiente (tanto en el plano conceptual, como en el de las herramientas o métodos de valoración); o la profunda y lúcida discusión sobre las implicaciones de una herramienta como el análisis coste-beneficio y la trascendencia socioeconómica y ambiental del "descuento del futuro". También cuando se discuten las posibilidades y limitaciones de los instrumentos de política ambiental, o las críticas antiguas y recientes a las deficiencias del PIB como indicador y las dificultades para corregir ecológicamente los agregados de las cuentas nacionales manteniendo el mismo esquema contable. Tienen razón los autores cuando sugieren que, en este último aspecto, "...no se trata de llegar a un nuevo indicador sintético y único que tenga en cuenta los aspectos ecológicos, sino de analizar una rica variedad de estadísticas físicas, que se supone complementan o suplementan la contabilidad macroeconómica habitual, aunque están expresadas en unidades de medida distintas".

Con esta lógica, por ejemplo, resulta más sencillo evaluar la controversia sobre la sustentabilidad analizada en el capítulo VIII y también la importancia de la evaluación multicriterio como herramienta de la Economía Ecológica en los procesos de toma de decisiones socioeconómicas y ambientales. Conviene huir aquí de la peligrosa pretensión de extender la vara de medir del dinero con el análisis coste-beneficio más allá de lo que éste puede razonablemente alcanzar. Pues, como muy bien sugieren los autores, esta cautela frente a la conmensurabilidad monetaria no implica que no sea posible la comparabilidad entre los costes y beneficios de diferentes opciones políticas o proyectos. Tan sólo hay que aceptar que no es posible resolver técnicamente la elección entre diferentes alternativas que se expresan en diferentes lenguajes y unidades³, y que debe ser a través de procesos informados y democráticos de participación social como es posible solventar la elección.

En segundo lugar, el libro presenta un análisis clarificador y equilibrado de las posibilidades y limitaciones de los instrumentos de política ambiental. La explicación se pondera siempre con las posibilidades pragmáticas de su aplicación, ya sea en el caso de la reforma fiscal ecológica y los impuestos sobre el carbono (explicados con rico detalle), o en el de los permisos de contaminación comercializables (que no "derechos", como muy bien se especifica). Y lo mismo cuando se discuten los subsidios u otros incentivos y regulaciones con trascendencia ambiental o la novedosa técnica de los pagos por servicios ambientales. En

³ Más allá, claro, de desechar aquellas alternativas que sean las peores desde todos los puntos de vista (social, ambiental y económico), es decir, las "estupideces". ¡Qué diferente hubiera sido la historia reciente en este país si, al menos, hubiéramos sido capaces de aplicar la técnica de decisión multicriterio para evitar la realización de las numerosas "estupideces" que han rodeado la ejecución de varios proyectos de inversión en los últimos años!

todo caso, tampoco se renuncia a su utilidad desde el punto de vista de algunas estrategias de Economía Ecológica dado que pueden ser instrumentos para encauzar los comportamientos de la producción y el consumo por derroteros más sostenibles.

En tercer lugar, siendo muy valioso todo lo anterior, conviene no olvidar que el libro desarrolla e ilustra las principales categorías y propuestas de la Economía Ecológica, además de las fértiles conexiones entre ésta y la Ecología Política. No en vano, arranca con un importante primer capítulo revisado y aumentado cuyo título, "La economía como sistema abierto", es toda una señal de identidad de este enfoque. Un enfoque que, a diferencia del planteamiento neoclásico, considera el sistema económico como un sistema abierto, que forma parte de un sistema más amplio como es la Biosfera, con el que intercambia energía y materiales, y lo hace en estrecha relación con el sistema social. Con buen criterio, el libro se hace eco del desarrollo experimentado durante los últimos años en torno a la noción de metabolismo económico, así como de los estudios de contabilidad de flujos materiales que lo cuantifican en los ámbitos español y latinoamericano. Pues, de la misma manera que los organismos vivos ingieren energía y alimentos para mantenerse vivos (y permitir su crecimiento y reproducción), y excretan residuos que van a parar al medio ambiente; así también una economía convierte materias primas, energía y trabajo en bienes finales de consumo —más o menos duradero—, e infraestructuras, y genera residuos que también van a parar a la naturaleza. Con ello en mente, es posible promover un enfoque que vaya "más allá del valor monetario", incorporando los flujos de recursos naturales antes de que sean valorados, y los residuos que, por su propia naturaleza, carecen de este atributo.

Igualmente, en este capítulo inicial, se presentan de forma sintética las posibilidades que ofrece el sistema Input-Output, no sólo desde el punto de vista convencional para detectar las interrelaciones de diferentes sectores económicos, sino como herramienta para observar el detalle de la economía como sistema abierto, esto es, los intercambios físicos de energía, materiales y residuos entre los sectores y actividades económicas de producción y consumo y el medio ambiente en el que se insertan. Los hallazgos y perspectivas en este campo son muy relevantes, sobre todo a la hora de juzgar la responsabilidad del deterioro ecológico desde el punto de vista de los países o regiones que realmente consumen los recursos, y no tanto en función del lugar geográfico del que se extraen.

El libro amplía el foco que proporciona el análisis Input-Output en términos ambientales para un país o región con el estudio de las relaciones entre producción, consumo y medio ambiente a escala microeconómica. Tienen razón los autores en subrayar las limitaciones del cambio en las pautas de consumo de la población para avanzar hacia una mayor sostenibilidad (posibles contradicciones entre las demandas de los individuos como ciudadanos y como consumidores lo suelen dificultar). Aunque a veces se trata de iniciativas valiosas, y suponiendo que no funciona el "efecto rebote", parece claro que el cambio hacia pautas de consumo con menor impacto ambiental serían más fáciles de conseguir si se cuenta con dos requisitos: mayor y mejor información sobre las características de los bienes y sus impactos, y una sólida regulación de los procesos productivos que prohíba o dificulte notablemente la producción de bienes claramente perjudiciales, o de procesos de producción muy exigentes en recursos o generación de residuos. El texto explica adecuadamente los rasgos de aquellos enfoques que, como el Análisis de Ciclo de Vida, el eco-etiquetaje, la Ecología Industrial o las auditorías ecológicas para las empresas, resultarían imprescindibles para conseguir esos objetivos. Sin embargo, la insuficiente generalización de estas propuestas en el caso de los países ricos (muy vinculadas a su carácter fundamentalmente voluntario para las empresas o industrias), y su práctica ausencia en los países pobres (unida a un marco institucional y de control más laxo con el deterioro ecológico y social) ha tenido como resultado que la responsabilidad ambiental de las empresas sea todavía muy deficiente.

Esto explica el surgimiento de movimientos sociales que, sobre todo en el Sur, están demandando el reconocimiento de las deudas ecológicas (daños provocados) que generan las empresas sobre los

territorios en forma de pago indemnizatorio por concepto de pasivos ambientales (en igualdad con el resto de pasivos empresariales). Se trata de reconocer que una parte importante de la rentabilidad empresarial se obtiene gracias a que se repercuten sobre el conjunto de la sociedad una fracción considerable de los costes ambientales de fabricación (y es probable que, si éstos se incluyeran como pasivos ambientales, en algunos casos podrían llevar a la insolvencia patrimonial de muchas corporaciones). Por desgracia, la gran mayoría de lo que se conoce como Responsabilidad Social Corporativa se ha utilizado para disfrazar o encubrir esos costes. El libro ofrece una excelente discusión sobre el concepto de pasivo ambiental ilustrándolo con varios casos como el de la empresa Doe Run en La Oroya (Perú), o el de la contaminación generada por Chevron-Texaco en Ecuador, el de British Petroleum en el golfo de México, o el de la compañía Shell en Nigeria. Aunque la valoración monetaria de los daños ambientales y la responsabilidad jurídica son dos cuestiones controvertidas, la sentencia de febrero de 2011 favorable a Ecuador en el contencioso con Chevron-Texaco y que obliga a la compañía a indemnizar con 9.500 millones de dólares es, sin duda, un buen precedente para futuras batallas.

La discusión sobre los pasivos ambientales lleva, de manera natural, a desvelar un rasgo característico del enfoque propuesto: la vinculación con la dimensión distributiva y, por tanto, con los conflictos ecológico-distributivos. Esto se expresa muy certeramente en el siguiente paso que no me resisto a citar: "No sólo la economía forma parte de la naturaleza, sino que la economía está imbricada también en una estructura de derechos de propiedad y en una distribución social de renta y poder. Los problemas ecológicos –y las políticas para hacerles frente– no pueden analizarse al margen de *conflictos sociales*. La economía ecológica no evade el análisis de los conflictos, como sí suele hacer la economía neoclásica con sus asépticos análisis en términos de eficiencia. Conflictos que son intra e intergeneracionales". Además de los casos de pasivos ambientales ya mencionados, el capítulo IX discute y tipifica ampliamente varios conflictos (tanto intra como intergeneracionales), atendiendo a las diferentes fases del proceso económico (extracción, transporte y comercio, y evacuación de residuos), y dando un especial tratamiento a los que tienen como telón de fondo el conflicto internacional sobre cambio climático (las emisiones de CO₂), la biodiversidad agraria o la biopiratería.

Esta preocupación por la dimensión distributiva no es casual y les viene de lejos a unos autores que cultivaron, desde sus inicios como economistas, las aproximaciones heterodoxas en términos de economía política y cuyos resultados han sabido utilizar para enriquecer su planteamiento económico-ecológico. Muestra de ello es la original incorporación de la contribución clásico-sraffiana a la economía de los recursos no renovables descrita en el capítulo VI, que permite ver cómo, también en este caso, la técnica que se elija para explotar un determinado recurso no es independiente de la distribución previa entre salarios y beneficios. De ahí el especial interés del impacto que las posibles trayectorias de los precios de recursos no renovables puedan implicar sobre los precios relativos del resto de bienes y sobre el conflicto distributivo entre trabajo y capital.

La dimensión distributiva en el caso de los recursos no renovables alcanza todavía mayor notoriedad si tenemos en cuenta un aspecto del libro que ya destacaba por su originalidad desde la primera edición en 2000, y que muestra el especial olfato intelectual de sus autores: la temprana consideración de la importancia del "pico del petróleo", lo que al pasar los años se ha mostrado de especial trascendencia si se quiere gestionar el futuro energético. Llama la atención, por ejemplo, que la mayoría de los manuales convencionales sobre gestión y explotación de recursos naturales ni siquiera hagan referencia a una de las principales novedades geológico-económicas de las dos últimas décadas. Lo que, de paso, dice mucho del rasgo mixtificador y encubridor de la economía convencional ante cualquier limitación que pueda quebrar la expansión y crecimiento del sistema económico.

Por lo demás, la atención por las otras corrientes del discurso económico heterodoxo (además de la sraffiana) es otro de los rasgos meritorios del texto, lo que se plasma, por ejemplo, en la valoración de las

propuestas minoritarias de algunos autores por ecologizar el marxismo, o la incorporación de las críticas a la economía neoclásica y a los agregados de la contabilidad nacional por parte de la economía feminista y el ecofeminismo.

Si uno conoce razonablemente la literatura sobre Economía Ecológica y sus principales textos introductorios, entonces cabe afirmar que la combinación de todos estos elementos hacen de *Economía Ecológica y Política Ambiental* un libro único a escala internacional. Y además un libro que muestra un equilibrio inusual gracias a la complementariedad de sus autores. Un texto donde conviven el cuidado por los detalles y los matices, por la exactitud y por evitar los falsos atajos del aprendizaje, junto a la escritura de frontera, que apunta intuiciones prometedoras o que ilustra con sencillez ideas profundas.

El capítulo final constituye una rica reflexión sobre lo que la Economía Ecológica ha avanzado en las últimas cuatro décadas de discusión teórica e intelectual con la corriente ortodoxa. Es verdad que, en ese plano, los argumentos de los economistas ecológicos han sido mejores, más sólidos y mejor apoyados empíricamente, aunque lamentablemente esto haya tenido de momento poca traducción en la práctica académica y en términos de influencia social. Lo que sí me parece es que la Economía Ecológica va a tener mucho que decir en el escenario futuro. Un escenario en el que la profundidad de la crisis multidimensional actual se hará más evidente y la transición socioecológica de modelo de producción y consumo obligará, por primera vez en la historia y dadas las limitaciones existentes derivadas del pico del petróleo y del resto de minerales, a que el resultado sea un *menor* consumo de recursos totales y per cápita que en la etapa anterior (y un descenso de la proporción de los recursos no renovables). Vamos, pues, hacia un metabolismo socioeconómico diferente.

Para gestionar la situación con racionalidad, igualdad y sensibilidad social necesitaremos buenas ideas, buen conocimiento y buenas herramientas. En este libro hay bastante de todo ello y por eso supone una excelente brújula intelectual para navegar por ese mundo que, ojalá, y al contrario de lo que sugería el clásico, no se haga cada vez más grande y terrible.

DOCUMENTOS

Somos un colectivo de asociaciones de estudiantes de económicas repartidas por 22 países distintos.

Queremos una enseñanza de la economía más abierta al debate de ideas, más diversa, más pluralista.

La carta abierta explica cuáles son nuestras reivindicaciones.

LLAMAMIENTO INTERNACIONAL DE ESTUDIANTES DE ECONÓMICAS A FAVOR DE UNA ENSEÑANZA PLURALISTA

No es sólo la economía mundial la que está en crisis. La enseñanza de la economía también está en crisis, y esta crisis tiene consecuencias que van más allá de la universidad. Lo que se enseña en la universidad moldea la mentalidad de las próximas generaciones de políticos y, por tanto, da forma a la sociedad en que vivimos. Nosotros, 42 asociaciones de estudiantes de economía de 19 países diferentes, creemos que es hora de reconsiderar la manera en que se enseña la economía. Estamos insatisfechos con el empobrecimiento progresivo del plan de estudios que ha tenido lugar a lo largo del último par de décadas. Esta falta de diversidad intelectual no sólo perjudica a la educación y a la investigación, sino que limita nuestra capacidad para enfrentarnos a los retos del siglo veintiuno - desde la estabilidad financiera hasta la seguridad alimentaria y el cambio climático. Hay que dejar que el mundo real vuelva a entrar en las aulas, y que con él vuelvan el debate y el pluralismo de teorías y métodos. Esto ayudaría a renovar la disciplina y permitiría crear un espacio donde se puedan generar soluciones a los problemas de la sociedad.

Desde todas las partes del mundo, llamamos a un cambio de rumbo. No pretendemos tener la respuesta perfecta, pero no nos cabe duda de que los estudiantes tendrán mucho que ganar con la presencia en los planes de estudios de perspectivas e ideas diversas. El pluralismo no sólo permitiría enriquecer la enseñanza y la investigación y revitalizar la disciplina, sino que conlleva también la promesa de poner la economía de nuevo al servicio de la sociedad. Los planes de estudio deberán incluir tres formas de pluralismo: pluralismo de teorías, métodos y disciplinas.

Pluralismo de teorías significa ampliar el rango de corrientes de pensamiento económico representadas en los planes de estudio. No nos oponemos a ninguna teoría en particular. No se trata de tomar partido, sino de promover debates intelectualmente ricos y de aprender a contrastar ideas críticamente. Mientras otras disciplinas abrazan la diversidad y enseñan teorías distintas aun cuando son incompatibles entre sí, la economía es presentada como un cuerpo de conocimiento unificado. Es cierto que la escuela de pensamiento dominante tiene variaciones dentro de sí, pero no deja de ser una única manera de hacer economía y de mirar al mundo. Esto es inaudito en otros campos: nadie tomaría en serio una carrera de psicología en la que sólo se oyera hablar de Freud, o una carrera de políticas en la que sólo se hablara de socialismo de Estado. Un plan de estudios completo debe promover una variedad de marcos teóricos, desde los enfoques neoclásicos frecuentemente enseñados, hasta los enfoques frecuentemente excluidos, tales como las escuelas clásicas, post-keynesianas, institucionalistas, ecológicas, feministas, marxistas y austríacas, entre otras. La mayoría de los estudiantes de económicas acaban la carrera sin haber visto dicha diversidad intelectual.

Asimismo, es esencial que los planes de estudios incluyan asignaturas que proporcionen una contextualización y fomenten la reflexión sobre la disciplina económica y sus métodos -asignaturas tales como la filosofía y

epistemología de la economía. Y, puesto que ninguna teoría puede entenderse del todo sin tener en cuenta el contexto histórico en que fue formulada, los estudiantes habrán de ser expuestos sistemáticamente a la historia del pensamiento económico, a la literatura clásica y a la historia económica. Hoy en día dichas asignaturas o no existen o están relegadas a las márgenes de los planes de estudios.

Pluralismo metodológico significa ampliar el rango de herramientas a disposición de los estudiantes a la hora de analizar y entender fenómenos económicos. Está claro que las matemáticas y la estadística son indispensables para esta disciplina. Sin embargo, a menudo los estudiantes aprenden a dominar estas técnicas sin saber por qué ni cómo utilizarlas, sin discutir cómo se eligen las premisas ni hasta dónde son aplicables los resultados. Es más, hay aspectos importantes de la economía que no pueden ser aprehendidos mediante métodos cuantitativos exclusivamente; un análisis en profundidad requerirá complementar estos métodos con los utilizados por otras ciencias sociales. Por ejemplo, la comprensión de las instituciones y la cultura avanzaría bastante si los análisis cualitativos ocuparan mayor espacio en los planes de estudios. Sin embargo, casi ningún estudiante de económicas cursa clases sobre estos métodos.

Por último, la enseñanza de la economía debe incluir enfoques interdisciplinarios y permitir a los estudiantes interactuar con otras ciencias sociales y con las humanidades. La economía es una ciencia social; los fenómenos económicos son complejos y rara vez se pueden entender si se presentan en el vacío, aislados de sus contextos sociológicos, políticos e históricos. Y para poder discutir sobre política económica adecuadamente, los estudiantes han de entender los impactos sociales y las implicaciones morales de las decisiones económicas.

Aunque la puesta en práctica concreta de tales formas de pluralismo variará sin duda de un lugar a otro, ideas como las siguientes podrían ser de utilidad:

- la contratación de docentes e investigadores que puedan aportar diversidad teórica y metodológica a los planes de estudio;
- la creación de textos y otras herramientas pedagógicas que apoyen una oferta formativa pluralista;
- la formalización de colaboraciones entre departamentos de ciencias sociales y de humanidades, o el establecimiento de departamentos especiales que puedan supervisar programas interdisciplinarios que mezclen la economía y otros campos.

El cambio será difícil, siempre lo es. Pero ya está sucediendo. De hecho, estudiantes de todo el mundo ya hemos empezado a generar cambio poco a poco. Hemos llenado aulas con charlas semanales a cargo de profesores invitados sobre temas ausentes en los planes de estudio; hemos organizado grupos de lectura, talleres, conferencias; hemos analizado los planes de estudio actuales y elaborado programas alternativos; hemos empezado a enseñarnos a nosotros mismos y a otros las nuevas asignaturas que queremos ver en los planes de estudios; hemos fundado grupos universitarios y construido redes tanto a nivel nacional como internacional.

El cambio habrá de venir de muchos lugares. Así que ahora os invitamos -estudiantes, economistas y no economistas- a uniros a nosotros y a crear la masa crítica necesaria para el cambio. Visita www.isipe.net para ponerte en contacto con nuestra creciente red. En última instancia, el pluralismo en la economía es esencial para un debate público saludable. Es una cuestión de democracia.

PRIMEROS FIRMANTES

ARGENTINA Y URUGUAY: *Sociedad de Economía Crítica.*

CHILE: *Estudios Nueva Economía;*

Grupo de estudiantes y egresados de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

COLOMBIA: *Economistas Irracionales, Universidad del Valle, Cali.*

ESPAÑA: *Post-Crash Barcelona;*

Asociación de Estudiantes de Económicas de la Universidad Autónoma de Madrid;

Estudiantes de Económicas e Empresariales, Universidade de Santiago de Compostela;

Economía Crítica Extremadura.

MÉXICO: *Grupo de Estudiantes por la Enseñanza Plural de la Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.*