

Burbuja financiera y deterioro ecológico: la necesidad de un cambio de modelo*

En esta crisis estamos asistiendo a elementos comunes con otros episodios similares: burbujas, apalancamiento, endeudamiento excesivo, especulación, fraudes, caída de la producción, paro etc., pero en un contexto mundializado e interconectado, con notable capacidad de contagio y, por tanto, de riesgo general. A todo ello hay que unir, además, el aumento pronunciado de la desigualdad social y el deterioro ecológico planetario provocado por el modo de producción y consumo actual que compromete seriamente las posibilidades de supervivencia de la especie humana. Crisis económica, sí, pero también ecológica y social. Necesitamos acometer profundos cambios en los enfoques y teorías con que analizamos las relaciones economía-naturaleza-sociedad, en el modelo de producción y consumo de la civilización industrial y en sus reglas de juego.

La crisis no sólo está revelando la endeblez económica, social y ecológica del capitalismo, sino que también está mostrando una vez más la debilidad de la teoría económica convencional que sirve de apoyo al grueso de las políticas desarrolladas durante las últimas décadas. Unas políticas y un funcionamiento económico que ha abocado al grueso de los países a una crisis que, efectivamente, cabe calificar de sistémica. Y, como no suele ser habitual, conviene reconocer aquí el carácter anticipatorio con el que se han venido expresando numerosos autores heterodoxos que –dentro de una pluralidad de enfoques y con mayor o menor radicalidad– denunciaron con rigor los riesgos sistémicos que se venían asumiendo y que, tarde o temprano, acabarían asomando la cabeza. Para el que los ha querido leer, los textos de F. Lordon, J. Stiglitz, F. Chesnais, G. Duménil y D. Lévy, R. Brenner, P. Krugman, R. Passet, J. M. Naredo, Á. Martínez González-Tablas, R. Fernández Durán, etc., han sido una buena muestra para saber lo que se avecinaba. Seguramente esto justifica un cierto sentimiento ambivalente: la “media sonrisa” del que lo avisó, pero también el disgusto por las consecuencias.

Óscar
Carpintero es
profesor de
Economía
Aplicada
en la
Universidad de
Valladolid

* Una versión más amplia de este artículo, con el título “La ‘sonrisa’ de la heterodoxia”, apareció en *Principios. Revista de Economía Política*, 13, pp. 91-105.

El papel del sistema financiero en la apropiación de recursos naturales

La crisis ha hecho aflorar también aspectos que las épocas de “bonanza económica” han tratado de ocultar de manera sistemática. Si dejamos ahora al margen las graves carencias sociales y ambientales del PIB como indicador y objetivo de una política económica que busque mejorar el bienestar de la población, lo cierto es que, a escala planetaria, el incremento de la producción de bienes y servicios ha encubierto un verdadero proceso de *adquisición de riquezas y patrimonio empresarial ya existentes*. Por dos vías. En primer lugar hay que recordar que, para satisfacer nuestro modo de producción y consumo, hemos pasado de apoyarnos mayoritariamente en flujos de recursos cuya producción era renovable (biomasa agrícola, forestal...), a potenciar masivamente la *extracción de riquezas preexistentes* en forma de energía y materiales *no renovables* procedentes de la corteza terrestre. Así pues, no parece exagerado concluir que el grueso de los países ricos hemos dejado de ser economías de la “producción” para convertirnos en meras economías de la “adquisición”.

Ahora bien, para ello, para sostener este modelo económico que pivota sobre la adquisición, se han venido utilizando de manera generalizada dos potentes instrumentos: el comercio internacional y el sistema financiero. En el primero de los casos, el objetivo ha sido garantizar que no se interrumpiera la entrada neta de los más de dos mil millones de toneladas de energía y materiales que reciben los países ricos procedentes del resto del mundo, con los que cubren un déficit físico que se acrecienta año a año. Y, en el segundo caso, de la misma forma que las reglas de juego del comercio internacional permiten que las relaciones de intercambio hayan sido tradicionalmente favorables para los compradores de estos recursos, el sistema financiero está funcionando como una palanca que refuerza, en un plano complementario, el carácter adquisitivo de las economías ricas.¹ Pues si bien la valoración económica incide sobre los flujos físicos, el mundo financiero incide sobre la valoración económica, redistribuyendo la capacidad de financiación de los agentes económicos y, con ello, su capacidad de compra sobre el mundo (que va más allá de las mercancías ordinarias para afectar también a empresas y territorios, con todos sus recursos).

En efecto, junto a la importación de energía y materiales a precios “módicos”, en las dos últimas décadas se ha realizado un esfuerzo notable por adquirir la propiedad de las empresas que –en el resto del mundo– se dedican a extraer y exportar esa energía y materiales con destino a los países “desarrollados”. Habida cuenta que muchas de estas empresas

¹J. M. Naredo y A. Valero (dirs.), *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Fundación Argentaria-Visor, Madrid, 1999. Ó. Carpintero, *El metabolismo de la economía española: recursos naturales y huella ecológica (1955-2000)*, Fundación César Manrique, Lanzarote, 2005.

habitualmente cotizan en Bolsa, las Empresas Transnacionales (ETN) de los países ricos –espoleadas por el funcionamiento y “liberalización” de los mercados financieros internacionales– han aprovechado las sucesivas oleadas de fusiones y adquisiciones transfronterizas para hacerse con el control de buena parte del patrimonio empresarial del resto del mundo, ofreciendo así un panorama vertiginoso de recomposición de la propiedad a escala mundial sin precedentes. Un panorama que también ha modificado la visión tradicional de la Inversión Extranjera Directa (IED) que tiende a pensar que esa inversión se va a plasmar en nuevas fábricas, instalaciones o actividad económica, que dará lugar a la creación de empleo y al aumento de la producción y la renta en el país receptor (*greenfield investment*). Sin embargo, cuando se mira detenidamente la naturaleza real de esos flujos de inversión directa a escala mundial se observa que el grueso ha respondido a la *mera compra o adquisición, por los no residentes, de empresas ya existentes en esos lugares*. Durante los tres últimos ciclos expansivos de esta clase de fusiones y adquisiciones (1987-1990), (1995-2002) y (2004-2007), se observa claramente cómo *estas han superado ampliamente el 60% de la IED mundial*.²

El PIB presenta graves carencias sociales y ambientales como indicador y objetivo de una política económica que busque mejorar el bienestar de la población

Para la buena comprensión de la estrategia adquisitiva, conviene distinguir dos tipos de fusiones y adquisiciones: por un lado, las que se han producido entre empresas de países ricos y, de otra parte, las protagonizadas entre empresas de países ricos y empresas de países pobres. El primero de los casos es el más importante cuantitativamente y su pujanza y hegemonía sobre los movimientos de IED entre los países ricos ha sido tal que, desde 1987, su peso medio en los flujos de inversión no ha hecho más que crecer llegando a representar el 80% de la IED con destino a esa zona geográfica.³

² OECD, *International Investment Perspectives*, París, 2007. UNCTAD, *World Investment Report*, Ginebra (www.unctad.org), 2007, 2008.

³ OECD, *International Investment Perspectives*, *op. cit.*, p. 69. A este mecanismo no fueron ajenos tampoco los procesos de privatización del sector público empresarial que se saldaron, en un primer momento, con un trasvase muy importante de patrimonio empresarial público hacia empresas privadas mayoritariamente nacionales. Más tarde, algunas de las empresas ya privatizadas fueron objeto de posteriores fusiones o adquisiciones con ETN radicadas en terceros países. Esto explica que las crisis económicas y de rentabilidad durante el último cuarto del siglo XX no se paliaran siempre con “mayor iniciativa y dinamismo” empresarial, sino disputando al sector público los beneficios otorgados por algunos de sus monopolios naturales, lo que tuvo como resultado “paradójico” la creación, durante la década de los noventa, de poderosos oligopolios privados, eso sí, amparados siempre en la “promoción de la competencia”.

Con todo y con eso, no cabe olvidar la importancia *cualitativa* de las fusiones y adquisiciones entre ETN de los países más pudientes y las empresas de los países pobres (sobre todo en los últimos años).⁴ Su vinculación a sectores relacionados con los recursos naturales (energía, agua, minerales metálicos, electricidad...) les ha dado también una especial trascendencia en la coyuntura actual. Se ha retomado así una tendencia de la IED hacia las industrias extractivas de los países pobres que, pese a su declive observado en los años setenta, se ha mostrado de especial trascendencia en la última década, y la tendrá más en el futuro desenlace de la crisis. Por ejemplo, en el caso africano, Nigeria tiene el 74% de su *stock* en IED propiedad de no residentes en la minería extractiva, Botswana el 68%, o Sudáfrica más de un tercio. En el continente latinoamericano, destacan Bolivia con el 70%, Venezuela con casi el 40% y Chile y Argentina que rondan el 30%. Porcentajes todos que se intensifican aún más cuando se analiza la actividad extractiva (“producción”) realizada por las filiales de ETN en estos territorios: dejando al margen la minería “artesanal”, las ETN son responsables de la *totalidad* de la extracción y comercialización en países africanos como Mali, Tanzania, Guinea, Botswana, Gabón, Namibia y Zambia. También en Argentina se lleva el mismo porcentaje, siendo algo más del 80% en Colombia, superior al 75% en Perú o del 60% en Chile. De hecho, en los veinte países pobres con mayor extracción de metales, la participación de las ETN en dicha extracción supera el 50%.⁵

La estrategia de adquisición de empresas extractivas africanas (en muchos casos al amparo de procesos de privatización) por parte de ETN como Anglo American (Reino Unido), Rio Tinto (Reino Unido), BHP Billiton (Australia y Reino Unido), Barrick (Canadá) y Newmont (EEUU) han sido decisivas para consolidar el modo de producción y consumo actual. Difícilmente hubiéramos asistido a la expansión de la “nueva economía” de no haber terciado el continente africano como agente principal en el abastecimiento de *minerales estratégicos* para las industrias relacionadas con la fabricación de *nuevas tecnologías* de la información y la telecomunicación.⁶ La fabricación y consumo a gran escala de monitores, discos duros, teléfonos móviles, componentes electrónicos, placas de circuitos, condensadores, etc., no hubiera sido posible sin el oro, platino, paladio, rodio, rutenio, iridio, tantalio, columbio, manganeso, etc., que, procedentes del continente africano, suponían entre el 65 y el 75% de las importaciones de estas sustancias realizadas por los países de la OCDE.⁷ Cabe concluir, por tanto, que, lejos de lo que se podría pensar, la sociedad de la información no se caracteriza precisamente por su “inmaterialidad”.

⁴ Por otro lado, también el proceso ha ganado en complejidad al aparecer en escena la pujanza de ciertas ETN vinculadas con países “en desarrollo” que, en algunas áreas energéticas, están disputando la hegemonía a los grandes grupos empresariales de los países ricos.

⁵ UNCTAD, *World Investment Report, 2007, op. cit.*, pp. 104-105.

⁶ Ó. Carpintero, “África como exportadora de minerales estratégicos”, *Claves de la economía mundial 2004*, Instituto de Comercio Exterior (ICEX/ICEI), Madrid, pp. 447-453.

⁷ Y conviene no olvidar que, en muchos de esos casos, la extracción de estos metales o recursos energéticos está asociada al mantenimiento de conflictos bélicos duraderos. El caso de países africanos como la República del Congo (con el coltán),

En el caso de América Latina, resulta difícil no mencionar el papel desempeñado por nuestras ETN en la estrategia adquisitiva. Como es sabido, se han producido importantes tomas de posición en los sistemas bancarios de Argentina, Brasil y México por grandes bancos españoles como el BBVA, o el Santander, pero acompañadas de la *adquisición de patrimonio empresarial* en sectores muy vinculados a la utilización y comercialización de recursos naturales (producción y distribución de electricidad, gas y agua e industrias extractivas y refino de petróleo) en la misma Argentina, Chile o Bolivia. Todo ello aprovechando los procesos de privatización de servicios públicos esenciales llevados a cabo en la mayoría de estos territorios, donde el papel desempeñado por empresas nacionales como Iberdrola, Endesa, Aguas de Barcelona, Unión Fenosa, Gas Natural o Repsol dan buena fe de ello. Sin embargo, en la narración de varias de estas operaciones empresariales existe la tentación de ofrecer una visión demasiado triunfalista, cediendo así al discurso que ensalza la salud de nuestro tejido empresarial y las virtudes y capacidad de competencia de las empresas españolas para codearse con el resto de ETN en un entorno cada vez más agresivo.⁸ Lo que, sin embargo, apenas se suele comentar son las prácticas seguidas por nuestras multinacionales para tomar posiciones en el mercado latinoamericano, rodeadas muchas veces por sospechas fundadas de corrupción y pagos fraudulentos, así como las consecuencias que en términos de costes ambientales y sociales está ocasionando la apropiación de estos recursos por las empresas españolas.⁹

La crisis actual obliga a reflexionar sobre otra mutación económica que tiene que ver con la naturaleza y alcance de lo que llamamos “dinero”

Nuevos “creadores” de dinero

Ahora bien: ¿cómo se ha financiado buena parte de este proceso de adquisición y de recomposición del control y la propiedad empresarial a escala mundial? ¿Qué instrumentos y mecanismos han protagonizado la oleada de compras por parte de las empresas de los países ricos desde mediados de los años noventa hasta la actualidad? La explicación de

o Nigeria (con el petróleo) son muy llamativos (véase, a este respecto, el brillante texto de M. T. Klare, *Guerras por los recursos*, Urano, Barcelona, 2003). En ocasiones, son los propios países ricos los que generan directamente este tipo de conflictos espoleados por el control de los recursos naturales, tal y como ha puesto de relieve el caso de Irak. Para las conexiones entre intereses geopolíticos y estratégicos y su dimensión financiera y bélica, es recomendable el libro de R. Fernández Durán: *Capitalismo (financiero) global y guerra permanente*, Virus, Madrid, 2003.

⁸ J. J. Durán, *Multinacionales españolas en Iberoamérica*, Pirámide, Madrid, 1999. W. Chislett, *Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor de la economía*, Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo, 32, 2007.

⁹ M. Gavalda, *La recolonización. Repsol en América Latina*, Icaria, Barcelona, 2003; M^a. J. Paz, S. González y A. Sanabria, *Centroamérica encendida: transnacionales españolas y reformas en el sector eléctrico*, Icaria, Barcelona, 2005.

ambas cuestiones no es sencilla y la crisis actual obliga a reflexionar sobre otra mutación económica que, en esta ocasión, tiene que ver con la naturaleza y alcance de lo que llamamos “dinero”.

Tradicionalmente, la economía convencional ha distinguido tres tipos de funciones que el dinero, como activo financiero, debe cumplir en una sociedad: a) ser unidad de cuenta; b) utilizarse como medio de pago para realizar los intercambios; y c) constituir un depósito de valor. Pero más allá del dinero legal (billetes y monedas) o del “dinero bancario” (espiral créditos-depósitos), durante muchos años, las operaciones de compra o absorción empresarial se han financiado gracias a las recurrentes ampliaciones de capital de las empresas compradoras que, mediante la emisión de pasivos no exigibles (sus propias acciones) obtenían los medios necesarios para sufragar las operaciones de adquisición. En numerosas ocasiones, las acciones así emitidas les servían como medio de pago cuando la compra-venta se realizaba en la modalidad de canje de acciones, por lo que se lograba la adquisición de patrimonio empresarial pagando con *la propia moneda* que constituían las acciones de la compañía compradora. De ahí que se haya dado pie a sugerir una nueva modalidad de dinero que cabría calificar como “dinero financiero”.¹⁰ Una modalidad que acaba cumpliendo las funciones asignadas tradicionalmente al dinero legal pero con la diferencia de que el sujeto que tiene la capacidad de emitirlo ya no es el Estado, sino determinadas empresas con el poder suficiente para establecer nuevas reglas de juego.

El “dinero financiero” ya no lo emite el Estado, sino determinadas empresas con poder para establecer nuevas reglas del juego.

En el caso de España, y para el último quinquenio del siglo XX, el incremento en las ampliaciones y primeras emisiones de capital de las empresas para adquirir otras por canje de acciones se expandió considerablemente, alcanzando el equivalente al 21% del PIB en el año 2000 –momento álgido de la anterior burbuja–.¹¹ Detrás de estas cifras se encuentran emisiones de “dinero financiero” tan abultadas como la compra de YPF por Repsol en 1999 mediante un canje de acciones 1 a 1 por un valor de mercado de casi 5 mil millones de euros; la de Argentario por parte del BBV por un canje de 5 acciones por 3 en 2000 y que ascendió a un importe de 18.829 millones de euros; o, finalmente, la compra de las filiales latinoamericanas por parte de Telefónica ese mismo año 2000 a través de procedimientos variados de canje –y mixtos–, y que ascendió a 24.500 millones de euros. Ahora bien, el mecanismo de emisión de “dinero financiero” que afloró en la economía española a finales de la década de los noventa, y que declinó en los primeros años de la década actual, comenzó de nuevo a repun-

¹⁰ J. M. Naredo, “El decálogo de la globalización financiera”, *Le Monde Diplomatique* (edición española) febrero 2000.

¹¹ Ó. Carpintero, “El poder financiero de los grandes grupos empresariales. Los nuevos ‘creadores de dinero’”, en F. Aguilera y J. M. Naredo (eds.), *Economía, poder y megaproyectos*, Fundación César Manrique, Lanzarote, pp. 79-123, 2009.

tar en 2004, alcanzando un nuevo récord en 2007 con cifras similares a las de 1999. Según *Bolsas y Mercados Españoles* (BME), si solo tenemos en cuenta las ampliaciones de capital (y no las primeras emisiones), las empresas españolas emitieron ese año acciones por un valor de 59.155 millones de euros, de los cuales, casi 49 mil millones fueron títulos utilizados para ser canjeados por acciones de las sociedades compradas o adquiridas, es decir, el equivalente a más del 5% del PIB español en 2007. Aquí encontramos el combustible necesario para que, por ejemplo, Iberdrola adquiriese la escocesa Scottish Power y financiase el canje de acciones ampliando capital por valor de 9.471 millones de euros; o la ampliación del BBVA en 196 millones de acciones para comprar la empresa estadounidense Compass Bancshare por un montante de 3.205 millones de euros.

El “dinero financiero” ya no lo emite el Estado, sino determinadas empresas con poder para establecer nuevas reglas del juego

Cabe, por tanto, hablar de “dinero financiero” con toda propiedad, pues, al fin y a la postre, este cumple las tres funciones exigidas al propio dinero: a) es unidad de cuenta para fijar el precio de la transacción; b) se utiliza como medio de pago; y c) es un depósito de valor y riqueza para su poseedor. Naturalmente, este procedimiento no sólo ha sido una prerrogativa de las empresas españolas, sino que se ha extendido de manera generalizada a todas las plazas financieras. Lo que, de paso, viene avalado por el hecho de que el canje de acciones haya sido la modalidad de pago dominante en la mayoría de las cinco oleadas de fusiones y adquisiciones registradas durante el siglo XX.¹² De hecho, a escala global, si se compara la evolución de esta emisión de “dinero financiero” (ampliaciones y primeras emisiones) con el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, la correlación parece evidente.¹³

Como también parece evidente el carácter virtual de una buena parte de esta riqueza cuando el principal componente del “dinero financiero” son las acciones, cuyo valor bursátil suele exceder ampliamente al capital desembolsado e, incluso, a los “recursos propios” de las empresas que las emiten. Lo que ya justificó que, primero Marx y después Rudolf Hilferding calificaran al valor bursátil de las acciones de “capital ficticio”.¹⁴ Pues aunque las bolsas de valores permitan convertirlo en dinero mediante la venta de acciones, esto solo

¹² M. Martynova y L. Renneboog, *A Century of Corporate Takeovers: What Have We Learned and Where Do We Stand*, p. 27, 2005 (disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=820984>).

¹³ Ó. Carpintero, “El poder financiero de los grandes grupos empresariales...”, *op. cit.*

¹⁴ K. Marx, *El Capital*, vol. III, FCE, México, 1990 (e. o. 1894) y R. Hilferding, *El capital financiero*, Tecnos, Madrid, 1985 (e. o. 1910).

puede ocurrir para fracciones muy pequeñas del total de acciones emitidas: cuando se trata de generalizar esta conversión el desplome de las cotizaciones origina situaciones de pánico que evidencian la importancia del componente “ficticio” de este capital. Y lo mismo se puede decir del carácter ilusorio y los riesgos del mecanismo de creación del dinero bancario. Los fenómenos de “estampidas de depositantes” hacia los bancos protagonizados por la población que quiere convertir sus depósitos en dinero contante y sonante muestran que, si se quiere hacer líquida *simultáneamente* una fracción importante de la riqueza financiera, se produce un colapso general.

Todo lo anterior pone de relieve que, en la medida en que un agente sea capaz de generar dinero autónomamente, estará poniendo a su servicio una porción mayor del ingreso general de la comunidad. La identificación entre el Estado y el conjunto de la población eximiría, sólo en principio, de buscar culpables en la Administración pública y la emisión de dinero legal. Sin embargo, existen dos agentes –el sistema bancario privado y las empresas– que, fruto del marco institucional que lo permite, son capaces de generar medios de pago aceptados por el resto de los agentes económicos (“dinero bancario y “dinero financiero”). Por tanto, en la medida en que se expandan estas formas de creación de dinero, mayor será la concentración y apropiación privada del ingreso y la riqueza colectiva.

De ahí que el juego financiero se haya revelado como un instrumento de primer orden en la “adquisición de riqueza” de los agentes económicos. El juego financiero se ha revelado como un instrumento de primer orden en la “adquisición de riqueza”. Pero este juego favorece el aumento de la desigualdad entre beneficiarios y perjudicados y también entre las empresas capaces de fabricar dinero en el sentido amplio que venimos indicando, y aquellas otras empresas y personas que no tienen esa capacidad. Lo cual amplifica en el mundo económico las relaciones de dominación que generan procesos de creciente polarización social y territorial, y acelera el declive económico general.

En el mundo económico se amplifican las relaciones de dominación que generan procesos de creciente polarización social y territorial.

Perspectivas: la crisis como oportunidad para el cambio de modelo económico

“Lo obvio debe ser enfatizado porque ha sido ignorado durante largo tiempo”, recordaba Nicholas Georgescu-Roegen, uno de los padres de la economía ecológica a comienzos de la década de los setenta del siglo XX. La situación actual de crisis económica obliga, sin duda, a recordar y repensar muchas cosas, y en esa labor serán de mucha utilidad las viejas y las nuevas enseñanzas. Necesitamos acometer profundos cambios en los enfoques y

teorías con que analizamos las relaciones economía-naturaleza-sociedad, en el modelo de producción y consumo propio de la civilización industrial y en las reglas de juego que lo hacen posible.

En el plano teórico, el enfoque económico convencional no puede seguir de espaldas a lo que el resto de ciencias sociales y las ciencias naturales nos aportan para la comprensión del proceso económico. Desde un planteamiento abierto y transdisciplinar, es preciso asumir con normalidad (desde los manuales docentes hasta las investigaciones) las contribuciones que, desde hace décadas, vienen reformulando tanto la teoría del consumo como la teoría de la producción. En el primer caso, atendiendo a los esfuerzos de muchos economistas y científicos sociales por lograr una teoría del comportamiento económico que vaya más allá del *Homo oeconomicus* –y cuyos supuestos sean consistentes con la conducta y las motivaciones humanas realmente observadas–. Y en lo que atañe a la teoría de la producción, los economistas ecológicos llevan muchos años llamando la atención sobre las incoherencias de un enfoque que representa la producción de bienes y servicios de espaldas a las enseñanzas de la termodinámica y la ecología y que oculta tanto los requerimientos de energía y materiales como la *necesaria* generación de residuos y su impacto sobre el medio ambiente.

Ambas aproximaciones permitirían *superar la mitología del crecimiento* que está en el germen de las dinámicas económicas desatadas en las últimas décadas y se ha convertido en el objetivo supremo de las políticas económicas para mejorar el bienestar de la población. Sin embargo, sabemos, por ejemplo, que desde el punto de vista del consumo a partir de un cierto nivel de satisfacción de las necesidades, no existe correlación entre incrementos en el PIB y mayor bienestar, pues en la mayoría de las personas este depende de factores psicológicos, posiciones relativas o elementos relacionales que no tienen fácil traducción mercantil o monetaria. Y en lo que atañe al ámbito de la producción, el incremento indiscriminado de los bienes y servicios con destino mayoritario a los países ricos ha hecho aflorar los límites ecológicos con los que choca esta estrategia (tanto por el lado de los recursos como por el ángulo de los residuos),¹⁵ mostrando su naturaleza insostenible, que hace imposible su generalización en el espacio y su mantenimiento en el tiempo. La economía convencional oculta y minimiza esta imposibilidad física acudiendo al velo *monetario* que cubre la actividad económica (medida con el

El juego financiero se ha revelado como un instrumento de primer orden en la “adquisición de riqueza”

¹⁵ El cambio climático es la manifestación de que, precisamente, hemos rebasado los límites de absorción de CO₂ por parte del planeta.

PIB), y así elude los costes ambientales y sociales de un proceso de naturaleza *física* como es la producción de mercancías. Sólo de esta manera, en términos monetarios y sin ningún referente real, es posible hablar de crecimiento indefinido o incluso exponencial por analogía con la lógica financiera del interés compuesto.

Estas limitaciones de la estrategia del crecimiento económico deberían revalorizar las posibilidades de las políticas *redistributivas* en todos los ámbitos y escalas, lo que pasaría, en primer lugar, porque los países de la OCDE redujeran su presión y apropiación sobre la energía, los materiales y la generación de residuos liberando recursos y espacio ambiental para que una parte considerable de la población mundial pudiera aprovecharlos y, simplemente, vivir. Afortunadamente, sabemos bastantes cosas sobre cómo hacerlo, sobre cómo acometer técnicamente esa reconversión económico-ecológica de las sociedades industriales. Sabemos, por ejemplo, cómo dar los pasos hacia un modelo energético más sostenible; cómo reducir nuestro consumo de recursos naturales fomentando políticas de demanda, ahorro y eficiencia; cómo ordenar las ciudades y el territorio para vivir más saludablemente; cómo procurarnos alimentos sanos y de calidad sin poner en peligro la salud de las personas y de los ecosistemas (agricultura ecológica); cómo producir industrialmente minimizando los impactos (industria limpia), cómo favorecer los consumos colectivos frente a los individuales reforzando los servicios públicos; cómo desarrollar mecanismos de cooperación económica y social en detrimento de soluciones competitivas que enfrentan a individuos, regiones y países; cómo avanzar en una regulación más equitativa y sostenible del comercio y las finanzas etc. Sabemos, en definitiva, que es posible “vivir (bien) con menos”.¹⁶ Esto exigirá tiempo, recursos y esfuerzo durante la transición, pero seguramente no menos recursos y esfuerzo que otras reconversiones industriales que se han acometido en el pasado y en las que tal vez nos jugásemos menos como sociedad.

Afortunadamente, la respuesta de los países ricos a la crisis nos ha mostrado que avanzar hacia un cambio de modelo no debería ser un problema de falta de recursos económicos. La reunión del G-20, celebrada el 2 de abril de 2009, acaba de mostrar el gran esfuerzo económico –1,1 billones de dólares– que son capaces de realizar los países más ricos cuando se trata de apuntalar, en lo esencial, el mismo sistema que nos ha precipitado a la crisis. En efecto, presos de la situación a corto plazo, se desatan sin temor procesos de endeudamiento masivo dignos de mejor causa, a la vez que se escatiman esos mismos recursos cuando se trata de destinarlos a avanzar por caminos de transición hacia un modo de producción y consumo que nos proporcionaría un futuro más justo socialmente y sostenible ambientalmente.

¹⁶ M. Linz, J. Riechmann y J. Sempere, *Vivir (bien) con menos*, Icaria, Barcelona, 2008. También, con más detalle en J. Sempere, *Mejor con menos. Necesidades, explosión consumista y crisis ecológica*, Crítica, Barcelona, 2009.

Pero ya sabemos: a veces no es suficiente con que algo sea técnica o económicamente posible para llevarlo a buen puerto. Generalmente se necesita el respaldo social y el marco institucional o reglas de juego que lo faciliten e incentiven desde el poder político. Y eso, ciertamente, no es sencillo. Y no lo es porque obliga a reconsiderar los objetivos (privados o colectivos) a los que sirve el marco institucional y los recursos con los que se nutre, y suele ocurrir que, en situaciones así, los actuales beneficiarios de las reglas del juego intentan hacer pasar sus intereses particulares por intereses generales. Ya lo escribió con agudeza J. K. Galbraith, otro heterodoxo al que la explosión de la reciente burbuja financiera le hubiera provocado también una media sonrisa:

“Lo que necesita la gran corporación en materia de investigación y desarrollo, obras públicas, apoyo financiero de emergencia, o 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”.¹⁷

Afortunadamente, sabemos bastante sobre cómo acometer técnicamente la reconversión económico-ecológica de las sociedades industriales

Como no parece razonable encomendar la salida de la crisis al marco institucional y a los agentes económicos que nos han precipitado a ella, esta situación tiene un elemento de oportunidad indudable que es preciso aprovechar para encauzar el rumbo económico por derroteros más equitativos económicamente, justos socialmente y sostenibles ambientalmente. Existen, si se quiere, los instrumentos técnicos y económicos para lograrlo. De ahí la decepción al ver cómo, sin atender a los datos económicos, sociales y ambientales básicos, ya la Declaración Final de la Cumbre del G-20, celebrada el 15 de noviembre de 2008 para enfrentar la crisis, volvía a consagrar como intocable el principio del “libre mercado”, la

¹⁷ J. K. Galbraith, *Anales de un liberal impenitente. Volumen 1. Economía, política y asuntos económicos*, Gedisa, Barcelona, 1982, pp. 123 y 189. Citado por F. Aguilera, “Medio ambiente y calidad de la democracia: perspectivas desde la economía ecológica”, en S. Álvarez y Ó. Carpintero (eds.), *Economía ecológica: perspectivas y debates*, Círculo de Bellas Artes-FUHEM, Madrid, 2009, p. 41.

“competencia” y el “crecimiento” como solución a los principales problemas económicos. Consagración que, como se ha visto, se confirmó en el siguiente encuentro de 2 de abril.

Parece, pues, que no hemos escuchado las enseñanzas de los viejos y los nuevos maestros. Esas que decían que:

“Se debe aceptar como un hecho que el mercado no es la panacea para la resolución de los problemas, y que, en particular, nada de él puede obtenerse como positivo para enfrentarnos con la pobreza, los aspectos ecológicos, y en general con todo lo público. [...] Y se debe aceptar, por fin, que la cooperación siempre da mejores resultados que la competencia. Que aquello de que la búsqueda egoísta de la ventaja individual conduce a un óptimo colectivo es un mito muerto, definitivamente enterrado, y esperemos que poco a poco olvidado para siempre”.¹⁸

Lo escribió David Anisi hace tres lustros, también en un tiempo de crisis, con su estilo sugerente y brillante de siempre. Y, quién sabe por qué, decidió titularlo *La sonrisa de Keynes*.

¹⁸ D. Anisi: “La sonrisa de Keynes”, en VVAA, *La larga noche neoliberal*, Icaria, Barcelona, 1993, p. 299.