



CONCEPTOS Y DEBATES SOBRE ECONOMÍA INCLUSIVA

FUHEM
educación+
ecosocial



CONCEPTOS Y DEBATES SOBRE ECONOMÍA INCLUSIVA

Conceptos y debates sobre economía inclusiva

Fuhem, España



Autoría: Santiago Álvarez Cantalapiedra, Alfons Barceló, José Bellver, Jon Bernat Zubiri, Carlos Berzosa, Luis Buendía, Óscar Carpintero, Cristina Carrasco, Verónica Castrillón, Monica Di Donato, Sherman Farhad, Mireia Farré Mallofré, Eduardo Fernández-Huerga, Jorge Garcia-Arias, Jorge Guardiola, Luis Fernando Lobejón, Pedro L. Lomas, Ángel Martínez González Tablas, Jaime Nieto, Albert Recio Andreu, César Rendueles, Jordi Roca Jusmet, José Miguel Rodríguez Fernández, Paula Rodríguez Modroño, Xavier Vence y Paloma Villanueva.

FUHEM Ecosocial es un espacio de reflexión crítica e interdisciplinar que analiza los retos de la sostenibilidad, la cohesión social y la democracia en la sociedad actual.

Maquetación: Cyan, Proyectos editoriales, S.A.
Colección Dosieres Ecosociales

Primera edición
Edita: FUHEM Ecosocial
<https://www.fuhem.es/ecosocial/>
ISBN: XXX-XX-XXXXX-XX-X
Depósito Legal: M-7817-2020

Publicación realizada con el apoyo financiero del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITERD). El contenido de la misma es responsabilidad exclusiva de FUHEM y no refleja necesariamente la opinión del MITERD.

Madrid, junio de 2025



Licencia Creative Commons 4.0 Reconocimiento – No Comercial – Sin Obra Derivada (by-nc-nd)

Índice

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN AL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA INCLUSIVA.	7
La representación de la actividad económica desde una perspectiva inclusiva	9
CAPÍTULO 2. CONCEPTOS Y CATEGORÍAS BÁSICAS	25
Límites y sostenibilidad	27
Óscar Carpintero y Pedro L. Lomas	
Sistemas abiertos	33
Óscar Carpintero y Jaime Nieto	
Metabolismo social	39
Óscar Carpintero y Pedro L. Lomas	
Producción	45
Ángel Martínez González Tablas, Cristina Carrasco y Óscar Carpintero	
Excedente social	51
Alfons Barceló, Carlos Berzosa y Ángel Martínez González-Tablas	
Trabajo	57
Albert Recio Andreu	
El principio de demanda efectiva.	63
Paloma Villanueva	
Instituciones	69
Luis Fernando Lobejón y Sherman Farhad	
La empresa	75
José Miguel Rodríguez Fernández	
Los comunes	81
César Rendueles	
Mercados	87
Eduardo Fernández-Huerga	
Poder y conflicto social	93
Albert Recio y Luis Fernando Lobejón	
Desigualdad.	99
Jorge Guardiola	
Tecnología y cambio tecnológico.	105
Xavier Vence	

Necesidades	111
Santiago Álvarez Cantalapiedra	
Estado	117
Luis Buendía	
Incertidumbre ¹²³	
Eduardo Fernández Huerga y Óscar Carpintero	
Ámbito doméstico y cuidados	129
Paula Rodríguez Modroño	
CAPÍTULO 3. DEBATES Y PROPUESTAS	135
Pluriverso	137
Jorge García-Arias y Jorge Guardiola	
Posrecimiento.	145
Jordi Roca Jusmet	
Críticas a los indicadores macroeconómicos..	153
Jordi Roca Jusmet	
Modo de vida y calidad de vida	161
Santiago Álvarez Cantalapiedra y Monica Di Donato	
Inflación	169
Carlos Berzosa	
Cambio demográfico.	177
Jordi Roca Jusmet y Mireia Farré Mallofré	
Crisis económicas	187
Carlos Berzosa	
Hacia la Reducción del Tiempo de Trabajo sustancial y generalizada	195
Verónica Castrillón y Jon Bernat Zubiri	
Impactos del cambio tecnológico	203
Xavier Vence	
Imperialismo global y colonialismo verde	209
José Bellver y Pedro L. Lomas	
Transiciones socioecológicas	217
Óscar Carpintero y Jaime Nieto	
CAPÍTULO 4. CONSIDERACIONES FINALES Y AGENDA DE INVESTIGACIÓN.	225
BIBLIOGRAFÍA.	225

CAPÍTULO 1
Introducción al enfoque
de la Economía Inclusiva

La representación de la actividad económica desde una perspectiva inclusiva

Introducción

El estudio de la actividad económica y la integración de dimensiones relegadas

La economía inclusiva tiene como principal objetivo proporcionar un marco general de representación de la actividad económica desde el que poder articular distintos enfoques que comparten diagnóstico y críticas al funcionamiento del sistema capitalista y a los desarrollos teóricos de la economía convencional.¹

Conviene hacer hincapié en la insuficiencia de la economía convencional para afrontar la complejidad y la incertidumbre de nuestro tiempo. A pesar de su hegemonía institucional y política, no es capaz de plasmar una representación satisfactoria de los procesos económicos, son escasos sus logros y notoria su impotencia ante los problemas, no llega a formular un diagnóstico consistente de lo que sucede y sus propuestas combinan parcialidad, sesgos y ceguera de horizonte.

La visión canónica de la economía que ha predominado en la academia durante demasiadas décadas se ha correspondido con la de Lionel Robbins en su *Ensayo sobre*

1. Todos aquellos enfoques que han ido conformando la economía crítica: desde la economía ecológica hasta la economía feminista pasando por la economía política y la crítica marxista. Hay una rica trayectoria de diálogo entre distintas perspectivas en la que nos basamos, de la que nos nutrimos y que nos permite no partir de cero. Desde luego, los enfoques aquí destacados no agotan toda la enorme aportación de perspectivas críticas que permiten representar de manera más profunda y veraz la actividad económica. Vale la pena destacar al respecto aportaciones como las de la escuela post-keynesiana (con su contribución al análisis del funcionamiento micro y macroeconómico del capitalismo); la tradición institucionalista y su aportación al papel jugado por las instituciones en el funcionamiento de la economía; las revisiones de la psicología cognitiva a la impresentable caracterización del sujeto económico típico, e incluso algunas contribuciones de economistas convencionales que sería absurdo menospreciar (como ocurre con los trabajos sobre la "información imperfecta", que permiten percibir el funcionamiento del capitalismo de forma más afinada que la habitual").

la naturaleza y significación de la ciencia económica (1932). En este libro Robbins definía la economía como la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos. Según este punto de vista, la economía queda definida más por su enfoque teórico que por su contenido, algo que es excepcional y no ocurre en el resto de las disciplinas. Lo normal en cualquier otro ámbito del conocimiento es definir una disciplina a partir del objeto que estudia, no del enfoque que adopta: así, la física es el estudio de la materia y la energía, la química es el estudio de las sustancias químicas, la biología es el estudio de los seres vivos, la historia es el estudio de los sucesos del pasado o la sociología es el estudio de la sociedad. Pero esto no ocurre con la economía. Se nos dice que la economía es el estudio de la *elección racional*, esto es, la elección hecha sobre la base de un cálculo deliberado y sistemático para obtener el máximo provecho de los fines utilizando medios inevitablemente escasos.² Sin embargo, desde nuestra perspectiva, la economía es el estudio de la actividad económica, entendida como el conjunto de los procesos que afectan a los bienes y servicios que intervienen en el mantenimiento y reproducción de la existencia social.

Conviene asimismo recalcar que la tendencia histórica del pensamiento económico ha sido proclive a la ocultación en la matriz epistemológica básica de dimensiones esenciales para una representación comprensiva de la actividad económica (entorno físico, espacio doméstico, dimensión social de los procesos, etc.), centrándose básicamente en la producción mercantil. Ciertamente, las representaciones convencionales de la realidad económica han intentado incorporar con posterioridad, en uno u otro grado, y como aditamentos sucesivos a su planteamiento de partida, el tratamiento de todo lo que inicialmente han ignorado: las relaciones sociales, el ámbito doméstico, la problemática ambiental, las dimensiones espacial e institucional. Esta práctica no debe conducir al error de creer que a la postre todos los enfoques acaban por ocuparse en términos similares de la misma problemática, porque evidentemente no es lo mismo abordar estas cuestiones desde una concepción de la economía que las incorpora desde su origen en su matriz epistemológica básica, como aquí se intenta, que hacerlo ulteriormente desde categorías e instrumentos que han sido concebidos ignorando estas esenciales propiedades sistémicas.

De ahí que la economía inclusiva asuma la condición sistémica de la economía y defienda una perspectiva teórica que considera todas las dimensiones que realmente intervienen de forma determinante en la actividad socioeconómica. En este sentido

2. El objeto del cálculo se puede aplicar casi a cualquier cosa —como el matrimonio, la decisión de tener hijos, la delincuencia o la drogadicción, como en su momento hizo Gary Becker, el famoso economista de Chicago y premio Nobel de Economía en 1992— siguiendo un doble movimiento en la consolidación de la economía como disciplina académica. Por un lado, un movimiento de retracción en la definición de la economía reduciéndola a un determinado enfoque (el de la elección racional) y, por otro lado, acompañando el movimiento anterior, una tendencia a aplicar y a expandir ese «enfoque económico» a todas las cosas, movimiento que aplicado al ámbito epistemológico ha sido definido —como recuerda Ha-Joon Chang en su libro *Economía para el 99% de la población* (Debate, Barcelona, 2015)— como “imperialismo de la economía”.

conviene recordar que la economía ecológica desvela que la actividad económica acaece en un sistema abierto, y que está inserta en sistemas naturales. Dichos sistemas juegan un papel básico en la medida que proporcionan las condiciones necesarias para la vida y para el propio funcionamiento económico. Los ecosistemas constituyen la urdimbre ineludible sobre la que se emerge la actividad económica. A su vez la economía feminista remarca que los seres humanos nunca brotan por ensalmo en el ámbito mercantil, ya sea como fuerza de trabajo o bien como consumidores; ignorarlo supone escamotear dimensiones fundamentales de la existencia social, como son las de la reproducción de la fuerza de trabajo y las de los cuidados de la población, aspectos ambos esenciales en cualquier sociedad que aspire a perdurar. Tampoco cabe ignorar los que subraya la economía política marxista cuando rasga las manifestaciones fenomenológicas de la circulación de mercancías y desarrolla un enfoque en términos de sistema económico que permite hacer explícitos los componentes y relaciones sociales que caracterizan su lógica reproductiva.

Aspectos compartidos que conforman una mirada diferente

Estos enfoques comparten algunos aspectos que, de entrada, constituyen una base común suficientemente significativa como para ver en ella una mirada distinta de la aproximación neoclásica, y donde se entrecruzan consideraciones tanto teóricas como metodológicas:

1. Subrayan que el fin último de la actividad económica no es producir mercancías, ni maximizar un supuesto valor monetario, sino generar las condiciones, los bienes y servicios que necesitan los seres humanos —mujeres y hombres— acorde con los rasgos, aspiraciones y diversidad propias de la especie y de su existencia social.
2. Conciben el sistema económico como un sistema *abierto* que se incrusta en un sistema social más amplio que considera los ámbitos domésticos y comunitarios partes constitutivas y sitúa la actividad económica dentro de un sistema natural (biosfera) a cuyas leyes no son ajenos los procesos de producción y consumo.
3. Plantean que el sistema dominante actualmente es un sistema capitalista, en el marco de sociedades patriarcales, donde coexisten distintos tipos de trabajos, todos ellos indispensables para la subsistencia, bienestar y reproducción de la población. De estos trabajos los dos más relevantes son el trabajo mercantil, por un lado, y, por otro lado, el doméstico y de cuidados. Se reconoce que la asignación social de muchas tareas suele estar prefijada por el género, el origen étnico o la posición en la estructura social, y determinada por sistemas de valores notoriamente patriarcales, racistas y clasistas. Tampoco cabe ignorar un tipo de trabajo que podemos denominar «trabajo de participación ciudadana», realizado sin remuneración, pero que, a diferencia del trabajo doméstico y de cuidados, no está dirigido a las personas del hogar o de la familia.

4. Así mismo consideran que la naturaleza de ese sistema económico capitalista no es otra que la acumulación incesante de capital orientada por la lógica de la obtención de beneficios, de manera que las necesidades humanas y las condiciones de vida de las personas solo son tenidas en cuenta por las empresas privadas en la medida que den lugar a demandas solventes.
5. Resaltan la importancia del poder como elemento básico y estructural que forma parte de las instituciones económicas y sociales, y constituye una variable fundamental para explicar la distribución de la renta, las discriminaciones de diversos grupos sociales y la evolución económica.

Actividad económica, ámbitos en los que se desarrolla y nociones básicas para su caracterización

Ya hemos señalado que el objeto de estudio de la economía es la actividad económica, es decir, el proceso de elaboración, distribución y consumo de los bienes y servicios sobre el que se asienta el mantenimiento y reproducción de la existencia social. Para ello son necesarios tanto los bienes y servicios procedentes del mercado como aquellos otros que se elaboran en el interior de los hogares o son obtenidos del ámbito comunitario y del sector público, así como los recursos presentes en la naturaleza y que son apropiados por los humanos. Todos ellos contribuyen al mantenimiento y reproducción de una sociedad humana digna de tal nombre, de modo que la subsistencia y la reproducción social tienen que ver, desde el inicio, con las condiciones de vida de las personas y con la calidad de esa vida, de manera que la disciplina económica no puede desentenderse del estudio de los factores que niegan, limitan, mantienen o enriquecen esa existencia social.

Así pues, la actividad económica se despliega en diferentes esferas, por lo que se hace necesario contemplar —además del ámbito mercantil— las esferas doméstica, comunal y estatal con sus normas y valores específicos y despliegue diferenciado de relaciones sociales (de género, de servidumbre, de vecindad y comunidad, de ciudadanía, etc.). Estos cuatro ámbitos funcionan de maneras muy distintas, aunque en relación unos con otros y con diversos grados de jerarquía y subordinación entre sí y en su interior. Las economías domésticas producen bienes y servicios básicos para sus miembros; los mercados, mercancías para quien pueda pagarlas; el espacio comunitario o de los comunes gestiona recursos que pertenecen a la comunidad y a los que pueden acceder todos sus miembros; y finalmente, el Estado, produce bienes públicos y bienes sociales que son considerados derechos para toda la ciudadanía. En cada uno de estos ámbitos se generan identidades sociales específicas: en el ámbito doméstico podemos ser padres, madres, cuidadores, vecinos; en el ámbito del mercado somos asalariados, inversores o consumidores; en el ámbito de los comunes, somos miembros de una comunidad en cuanto creadores colaborativos y administradores de la riqueza compartida; en lo que respecta al espacio estatal, somos contribuyentes, usuarios de bienes y servicios públicos y, sobre todo, ciudadanos y

ciudadanas con derechos y responsabilidades políticas. Cada día nos deslizamos, sin apenas darnos cuenta, entre esos diferentes ámbitos asumiendo papeles y relaciones específicas de cada uno de ellos. Por otro lado, toda actividad que se despliega, cualesquiera sean las esferas desde las que se haga, implica siempre apropiación de recursos naturales y uso de distintas funciones ambientales. El sistema natural es la fuente de todos los recursos materiales que alimentan la actividad económica y el sumidero de todos sus desechos. Pero debido a su carácter finito y a que sus capacidades de regeneración y asimilación son limitadas, la actividad económica se ve sometida a una restricción ecológica insorteable.

El ciclo de la actividad económica encadena distintos momentos para cuya descripción y análisis resulta crucial esclarecer de modo crítico diferentes categorías y relaciones básicas. Algunos de los conceptos —en particular las nociones de *producción*, *consumo* y *trabajo*— distan de ser inequívocos, por lo que es aconsejable anticipar una reflexión previa sobre su significado y sobre las ambigüedades que los atraviesan.³

“Producción” tiene distintas definiciones, todas ellas un tanto ambiguas. Pero, a nuestro interés, hay que hacer una serie de consideraciones —procedentes de la economía ecológica— sobre el uso generalizado de dicho concepto. Desde el punto de vista de la física, y atendiendo al primer principio de la termodinámica, lo que llamamos “producción” sería en sentido estricto mera transformación de recursos naturales en bienes y servicios, con los correspondientes niveles de residuos y disipaciones. En segundo lugar, las actividades de apropiación de los recursos naturales procedentes de la corteza terrestre o la biomasa no cultivada deben considerarse procesos de “extracción” y “destrucción” de riqueza natural preexistente que muchas veces no se regenera o lo hace a tasas insuficientes. En consecuencia, hay que tener en cuenta que en términos físicos no se produce nada, sino que únicamente se transforman recursos naturales mediante la aplicación de trabajo —doméstico desde los hogares o trabajo de mercado— en combinación con medios de producción (que también son fruto del trabajo y los recursos naturales que también obedecen a leyes físicas de degradación) y con el propósito de obtener bienes y servicios. En ese proceso de transformación, al mismo tiempo que se obtienen bienes y servicios se producen residuos, así que en todo caso lo propio sería adoptar la categoría de “producción conjunta”. Sea como fuere, convendría no considerar como producción a aquellas actividades económicas que son extracción de riqueza preexistente o la simple destrucción del patrimonio natural.

Ahora bien, y sin menoscabo de lo anterior, desde la perspectiva económica que nos ocupa, la “producción” puede considerarse también como un momento específico del ciclo de la actividad económica en el que se elaboran, a partir de recursos

3. Estas tres categorías básicas, así como las mencionadas en los siguientes apartados, serán objeto de profundización específica en el próximo capítulo, donde se abordará además la manera en que pueden contribuir a la economía inclusiva desde una mirada integradora.

preexistentes y en combinación con el trabajo, bienes y servicios anteriormente inexistentes. Este proceso de transformación que suministra bienes y servicios es una parte del circuito económico que da lugar a distintas relaciones sociales —como son las capitalistas y patriarcales— y a diferentes conexiones con el excedente social, esenciales para poder interpretar el funcionamiento y reproducción de los sistemas económicos.

También es controvertida la noción de “consumo”. Las sociedades humanas tienen que satisfacer las necesidades de sus miembros si quieren existir, sostenerse, funcionar y reproducirse, algo que desde el origen de los tiempos han conseguido utilizando los bienes y servicios a su alcance mediante el proceso que tradicionalmente se ha denominado consumo. Pero en las sociedades capitalistas el consumo adquiere una dinámica que, sin desvincularse definitivamente de las necesidades humanas, adquiere un significado específico que trasciende el lenguaje de la necesidad y se adentra en el campo del deseo. Bajo el capitalismo únicamente cuentan aquellas necesidades que tienen capacidad para expresarse monetariamente a través de una demanda solvente, necesidades que serán atendidas si vienen arropadas por la expectativa de obtención de beneficios. De ahí que se haya terminado por identificar consumo con consumo mercantil, y este último con la mera adquisición de mercancías. Así entendido, únicamente en términos mercantiles, el consumo es simplemente una etapa del ciclo de la actividad económica: el último paso para la reproducción del sistema económico capitalista, en el que se saca de la circulación a las mercancías, convirtiendo su valor en un dinero que permite a los productores utilizarlo, en la proporción que decidan, en la compra de nuevos insumos de fuerza de trabajo y materiales, iniciando un nuevo ciclo de actividad. En consecuencia, sin suficiente consumo no hay realización posible de la plusvalía ni crecimiento del sistema económico capitalista, de manera que la insuficiencia del mercado es vista como un obstáculo a la acumulación que es conveniente sortear. Por ello, en las sociedades capitalistas se desarrollan innumerables fuerzas y acuerdos institucionales⁴ que actúan sobre el consumo mercantil (aunque no siempre tiene una función completamente negativa, ya que puede servir también para canalizar y moderar los conflictos) modificando su cuantía, composición y variedad con la intención de sortear los eventuales límites a que pudiera estar sometido el propio proceso de acumulación. Variedad que, como prácticas sociales con motivaciones diferenciadas, da lugar a consumos defensivos, posicionales, amnésicos, terapéuticos, etc. De ahí que resulte difícil evaluar los vínculos entre el consumo mercantil y el bienestar social cuando muchas de las prácticas adquisitivas en las llamadas sociedades de consumo están atravesadas de contradicciones, frustraciones y dan lugar a segmentaciones y desigualdades sociales que refuerzan las que surgen de la división social y sexual del trabajo.

4. Como por ejemplo la estructura de la negociación colectiva que influye en la determinación de los salarios, el sistema fiscal que afecta a la renta disponible y en los precios, las políticas de provisión pública de determinados bienes y servicios, etc.

Ahora bien, los procesos de consumo siempre han implicado —también en las sociedades capitalistas ampliamente mercantilizadas— la utilización de bienes y servicios de distintas procedencias, que o bien se adquieren en el mercado o a través del sector público o bien se producen en los hogares. Hay que resaltar que, en algunos servicios personales como los cuidados, la producción y el consumo se realizan simultáneamente. Cuestión que condiciona enormemente la organización del tiempo de las personas que los realizan —básicamente mujeres— cuando no se llevan a cabo bajo relaciones mercantiles. Además, si la noción de consumo sirve para designar la utilización de aquellos bienes y servicios que se obtienen de los procesos de transformación de los recursos naturales, habrá que tener siempre presente la posible destrucción o deterioro social y ecológico que pueden acompañar esos procesos.

Finalmente, otra categoría necesitada de revisión crítica es la noción de “trabajo”. Desde hace tiempo distintas elaboraciones han criticado la noción de trabajo que la identifica con empleo, ampliando el concepto para incluir todos los tipos de actividad laboral, independientemente de las relaciones bajo las cuales se realiza.

El proceso económico como un sistema complejo y abierto

Los procesos económicos que se han ido desplegando a lo largo de la historia forman un extensísimo catálogo y son enormemente heterogéneos. Es de especial relevancia, en este contexto de variedad, el análisis de las *dinámicas económicas reproductivas* que tienen capacidad, a partir de sus propios elementos y circunstancias, de repetirse, reapareciendo a lo largo de momentos sucesivos. Se configuran como ciclos que desembocan en un nuevo comienzo, según una secuencia cuyas propiedades de estabilidad estructural pueden ayudar a comprender ciertas leyes básicas del funcionamiento económico. Adviértase, además, que estas dinámicas tienen lugar a partir de componentes, relaciones sociales y entornos que, al no ser efímeros, dan lugar a lógicas de comportamiento y reproducción diferenciadas, representables en términos sistémicos.

En síntesis, todo sistema se compone de elementos tanto propios como periféricos, con múltiples interconexiones entre todos ellos. Si el sistema es abierto, no sólo resultan relevantes las conexiones internas, sino también las relaciones con el resto de los sistemas con los que interactúa. Conocer un sistema es conocer su estado (componentes + conexiones = estructura), sus leyes de comportamiento y su entorno. Si se conoce bien un sistema se es capaz de prever con cierto rigor su evolución, es decir, su trayectoria, asumiendo que hay azar y no escasean buenas dosis de incertidumbre genuina.

Un *sistema económico* acota un campo limitado de la totalidad social, porque sólo es una representación del ámbito económico. Esta aproximación resulta adecuada desde el punto de vista analítico porque la realidad económica actúa como un sistema y al estudiarla asumiéndolo es más fácil desvelar sus componentes, relaciones

y lógica reproductiva significativos. Conocer el funcionamiento de un sistema, de sus partes y todas sus interrelaciones es requisito necesario para poder actuar e intervenir en él a través de distintos tipos de acciones o políticas públicas. El desconocimiento u ocultamiento de parte de la lógica del sistema puede llevar a actuaciones erróneas o no deseadas o, sencillamente, a engañar a la población.

Pero un sistema económico actúa también como un subsistema abierto a otros sistemas. La ecosfera aparece entonces como un entorno sistémico básico, dado que constituye el fundamento mismo de la existencia humana y, por ende, de la vida social, encontrándose por ello en la base de cualquier tipo de actividad que desplieguen los humanos, incluidas las económicas.

Ahora bien, una vez resaltada la importancia del *análisis sistémico*, conviene asimismo recordar la relevancia de las perspectivas y análisis parciales, que teniendo en cuenta el marco general, profundizan sobre aspectos específicos; alimentando líneas de trabajo que estimulan la construcción de relatos y propuestas alternativas a los fenómenos y principales problemas económicos. Esto sería semejante a un médico cardiólogo que profundiza en el funcionamiento del corazón, pero teniendo en cuenta que el corazón no vive aislado sino en interrelación con los distintos órganos y con el cuerpo al cual pertenece. En definitiva, es necesario:

- Profundizar en el marco interpretativo general, en términos que permita a todas las perspectivas específicas partir de él y crear vías de diálogo entre sí, evitando afirmaciones excluyentes y negacionistas de todo lo que no son las posiciones derivadas de las propias perspectivas.
- Adentrarse en análisis parciales que profundicen en lo concreto, que resulte abaricable. Es imprescindible atreverse a hacerlo para no quedar atrapados en afirmaciones y razonamientos genéricos y poco operativos.
- Resituar los resultados de los análisis parciales en el marco general, reinterpretándolos a partir de su ubicación en él y promoviendo su conocimiento y asimilación abierta por las otras perspectivas.

El sistema económico capitalista y su articulación con otros sistemas

No basta con una representación general de la actividad económica y una apelación igual de genérica al sistema económico abierto. Hay que aterrizar en las peculiaridades que caracterizan al sistema económico actual: el capitalismo. Como sistema específico presenta tres condiciones que son necesarias —trabajo asalariado, propiedad privada de los medios de producción y mercado— y un conjunto de articulaciones básicas que lo dotan de capacidad reproductiva: en primer lugar, un grado suficiente de cohesión social capaz de atenuar las contradicciones que emanan de su funcionamiento; en segundo lugar, una tasa de ganancia suficientemente remuneradora que

motive a los propietarios privados de riqueza a utilizarla en la generación de mercancías; finalmente, la aparición de una demanda monetaria que, por su cuantía agregada y su composición, sea capaz de comprar las mercancías que han sido generadas según el criterio y las expectativas propias de unos productores independientes cada vez más alejados de los consumidores a medida que se generaliza la producción de mercancías. Así como las condiciones necesarias hacen posible la existencia del sistema capitalista y el establecimiento de las mencionadas articulaciones básicas permiten su reproducción a lo largo del tiempo, para que esto último se resuelva de forma coherente deben ir acompañadas además de otras articulaciones funcionales asociadas con la distribución del ingreso y con un amplio despliegue de relaciones salariales, mercantiles, entre capitales y espaciales. A su vez, estos rasgos fundamentales de la actividad económica bajo capitalismo se interrelacionan de manera intensa y compleja con otros procedentes de otros sistemas. Interrelaciones que se ven condicionadas, por un lado, por la cuestión trascendental de quién se apropia del excedente económico y en qué se emplea y, por otro, por la tendencia a crecer en términos monetarios derivada de la dinámica de la acumulación capitalista.

En efecto, lo que se denomina sistema económico capitalista no existe ajeno a un marco social que permite la reproducción de las personas ni está cerrado a los flujos físicos y de información que cualquier sistema económico establece con la naturaleza. Así pues, los criterios de la medición del producto social, que si bien parecían consolidados en lo que la economía convencional considera su objeto de estudio, dejan de serlo cuando se concibe a la economía en un sentido más amplio y genuino, que incluye aspectos sistémicos que resultan cruciales para la existencia humana y el desarrollo de la vida social. Este cuestionamiento de los indicadores al uso obliga a considerar actividades y trabajos (normalmente ignorados) que proporcionan bienes y servicios fuera de la lógica del mercado/ capital, a diferenciar la verdadera producción de lo que es simple actividad de extracción o destrucción de recursos naturales preexistentes y a tomar en cuenta los costes sociales y ambientales asociados a todas las etapas del proceso económico.

En definitiva, desde nuestro enfoque, la actividad económica incluye el espacio de la producción mercantil y de la producción doméstica. Ambos dominios se articulan, conformando en conjunto un espacio atravesado por relaciones sociales entre las que se encuentran las de género, prefiguradas, a su vez, por la acción conjunta del orden patriarcal y del orden capitalista. En ese sentido, existen bienes de capital (o “medios de producción”) y fuerza de trabajo que producen un output bajo relaciones capitalistas de producción. Dicho output se compone de bienes de capital, que se reproducen o se incrementan y bienes de consumo destinados a las unidades domésticas u hogares o familias. En el interior de los hogares, las personas, mayoritariamente mujeres, realizan una enorme cantidad de trabajo doméstico, a través del cual se producen y reproducen bienes y servicios, que nunca se han contabilizado en la “Contabilidad nacional”⁵,

5. La posible valoración monetaria del trabajo doméstico y de cuidados es todavía un debate abierto.

pero que son importantísimos con vistas a satisfacer necesidades de las personas del hogar o de la familia extensa. Por ende, se realiza una actividad de cuidados —que incorpora aspectos subjetivos— destinada a cuidar a las personas a lo largo del ciclo vital. Con este trabajo se reproduce a toda la población, parte de la cual se incorpora como fuerza de trabajo a la producción de mercancías, para comenzar nuevamente el proceso.

Es interesante también destacar aquí como la creciente presencia de la regulación mercantil es una tendencia que puede adoptar formas y seguir itinerarios diversos. Se expande el ámbito de bienes que tienen rasgos genuinos de mercancías y que se intercambian en el mercado genérico de bienes. También la fuerza de trabajo se intercambia en el mercado de trabajo y lo hace de forma cada vez más amplia, aunque en modo alguno sea una mercancía en sentido estricto. Así mismo, de forma históricamente progresiva, se les da tratamiento de mercancías a muchos elementos procedentes de la naturaleza —podríamos decir que a la propia naturaleza— integrándolos indiferenciadamente en el mercado de bienes, aunque solo sean unas mercancías espurias. Cerrando el círculo y como máximo acelerador del proceso de mercantilización, el dinero —que es institución y relación social de funcionalidad poliédrica— se ve tratado como mercancía en el mercado específico del dinero, abriendo camino para que progresivamente puedan serlo en el mercado financiero todos los componentes que van conformando el mundo de las finanzas. El aumento del grado de monetización y la creciente penetración de unas finanzas cada vez más complejas sirven de acicate a la generalización de la producción de mercancías y al asentamiento de un mercado autorregulado —que es combinación de los de bienes, trabajo, dinero y activos financieros— a través del que se expresa el dominio del sistema económico capitalista sobre el conjunto de la actividad económica.

En relación con el ámbito del cuidado, la representación del proceso económico que postulamos ayuda a percibir con claridad conflictos y tensiones que, derivados de la división sexual del trabajo y de la contraposición de planos con lógicas diferentes, completan las tradicionales contradicciones entre propietarios capitalistas y personas asalariadas. En primer lugar, las contradicciones que experimentan las mujeres en las sociedades capitalistas van más allá de su adscripción en términos de clase social. En segundo lugar, desvela cómo la reproducción de la fuerza de trabajo, al reaparecer en el espacio mercantil después de su tránsito y procesamiento en el espacio doméstico, lo hace por debajo de su “coste real”, mostrando lo funcional que resulta para el capitalismo que la esfera doméstica y de cuidados permanezca invisibilizada a través de la vigencia de mecanismos de opresión patriarcal. En tercer lugar, la presencia de un espacio donde se genera bienestar debe ayudar a ir más allá de un análisis meramente económico del trabajo doméstico. En la esfera familiar (y comunitaria) surgen vínculos y actividades que proveen de cuidados a las personas, contribuyendo a la existencia material humana, a su bienestar y a la mejora y protección de su calidad de vida. En cuarto lugar, hay que resaltar que cada una de las esferas se verá afectada por el protagonismo o la prioridad que se conceda a la otra,

porque las fronteras entre dichos ámbitos son difusas y cambiantes al existir transferencias de actividades y sustituciones (no siempre adecuadas) entre los diferentes tipos de trabajos en ellos desempeñados. En el caso de los cuidados hay que tener en cuenta que son servicios no evaluables monetariamente, de naturaleza poco adaptable a los marcos de la producción de mercancías y de difícil sustitución por medio de la alternativa de provisión directa de servicios personales por parte del sector público.

Finalmente, tal y como se apuntaba en páginas anteriores, el sistema económico es un sistema abierto a la naturaleza, es decir, que para su funcionamiento extrae recursos y genera residuos, en un proceso de metabolismo social que depende de las condiciones externas naturales (producción o existencia de esos recursos y recirculación de esos residuos a las tasas correspondientes). Aunque los ecosistemas, a una cierta escala, sean sistemas abiertos hacia otros ecosistemas (circula materia y energía), la biosfera es un sistema cerrado tal y como se define desde la teoría de sistemas (obtiene energía del Sol, pero su intercambio material con el exterior solo es anecdótico). Las leyes que gobiernan los sistemas ecológicos, en tanto que condiciones para la vida a las que se adapta el ser humano (y el resto de los seres), constituyen límites materiales, objetivos y cuantificables al crecimiento del sistema económico (límites biogeofísicos, límites planetarios).

A partir de esta caracterización se tornan más evidentes las complejas relaciones entre la economía y el sistema natural. Particularmente cuando se atienden a las siguientes consideraciones. Primera, que la extracción de recursos naturales y la generación de residuos son dos caras de un mismo proceso. Dado que la generación de residuos es expresión de dinámicas de apropiación y transformación de unos recursos que están previamente presentes en la naturaleza, el criterio operativo básico para la sostenibilidad en términos ecológicos ha de ser, más que la mitigación de la contaminación o el manejo de los residuos, una cuestión de regulación de la cuantía de ese flujo metabólico. La sostenibilidad reclama que la escala económica sea coherente con las capacidades regenerativas y asimilativas de los sistemas globales que sostienen la vida. La crisis ecológica global actual es precisamente consecuencia de la extralimitación de la economía mundial en relación con estas capacidades; es evidente que la vuelta a la sostenibilidad exige una reducción de su flujo metabólico.

La segunda consideración se refiere al papel del mercado en relación con el deterioro ecológico. Si las transformaciones de recursos llevan pareja la producción conjunta de bienes económicos y males ambientales, los precios de mercado difícilmente llegarán a reflejar la "verdad ecológica" del proceso, puesto que en la contabilidad de costes de las empresas no se incorpora los gravámenes (enormes) asociados al agotamiento de los recursos y a la degradación de los ecosistemas. A la postre, pues, la imposibilidad de integrar en los mercados la complejidad de unas relaciones economía/naturaleza que los trascienden, y la ausencia de procedimientos que logren traducir de una manera convincente al lenguaje de los precios el deterioro ambiental,

convierten a los mercados en instrumentos con graves limitaciones para tratar de revertir la insostenibilidad actual.

Finalmente, la trama de conexiones entre economía y naturaleza se convierte también en un espacio de conflictos en el que se expresan distintos grupos sociales con sus diferentes valores e intereses. Surgen así importantes tensiones distributivas. Toda decisión económica viene precedida de una pugna distributiva por unos recursos naturales limitados, y el desarrollo posterior de cualquier actividad tiene implicaciones en el reparto, no sólo del valor económico, sino también de los costes sociales y ecológicos asociados a ese proceso.

Concluyendo, hemos tratado de esbozar un marco general de representación de nuestro sistema socioeconómico que permita articular distintas perspectivas con el propósito de que incluya la totalidad de los planos que intervienen en la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios en los términos que nos han servido para caracterizar la actividad económica. Este conjunto de actividades, trabajos y relaciones pone de manifiesto, una vez más, las limitaciones tanto de las visiones que centran la atención en la circulación monetaria como las de aquellas aproximaciones meramente economicistas que rehúyen el establecimiento de conexiones con órdenes distintos al de la esfera de la producción capitalista. Se ha mostrado que es imposible concebir, no ya el capitalismo, sino cualquier sistema económico, sin considerar los ámbitos domésticos y ambientales, ya que forman parte constituyente de dichos sistemas, sin los cuales no tendrían asegurada su continuidad. Lo cual no significa que, en su funcionamiento, el sistema económico capitalista no se muestre contradictorio al ir minando las bases sobre las que se asienta y que requiere para seguir subsistiendo.

Sobre la supuesta capacidad reproductiva del sistema económico capitalista

Estas ocultaciones y deformaciones referidas a la depredación del medio natural y a la explotación en el ámbito doméstico han tenido una gran importancia en la resolución histórica de la dinámica estructural del sistema capitalista, propiciando la aparición de excedentes y de tasas de rentabilidad aparentes (que no hubieran existido de haber sido estimadas o calculadas con rigor). Gracias a ello se facilitaba la reproducción del sistema, dado que quedaban en la oscuridad (analítica e ideológica) unos procesos de explotación diferentes de los desvelados por la crítica de la economía política (a partir de la relación capital-trabajo asalariado), junto con la insostenibilidad ambiental, acelerada en los últimos siglos y de forma espectacular en las últimas décadas. En suma, las tasas de ganancia que han alentado y orientado la reproducción histórica del sistema capitalista no sólo se han apoyado en la explotación de las personas asalariadas, sino que también han estado determinadas por la de las mujeres

en el espacio doméstico, la depredación de recursos, la generación de residuos no reciclables y la perturbación del funcionamiento de los ecosistemas.

Cabe plantearse interrogantes pertinentes acerca de la importancia que debe concederse a dichas constataciones. ¿Las necesita ineluctablemente el sistema económico capitalista para consumir su capacidad reproductiva, o son conexiones sobrevenidas, pero no imprescindibles para que dicho sistema pueda reproducirse? En el primer supuesto, la explotación del ámbito doméstico y la depredación del medio ambiente pasarían a ser elementos esenciales, imprescindibles, del sistema económico capitalista, sin los cuales se desplomarían las condiciones necesarias para su existencia o las que precisa para alcanzar capacidad reproductiva. En consecuencia, no cabría pensar —más allá de la retórica y de la imaginación— en un improbable capitalismo verde y feminista que tomara plenamente en cuenta el carácter abierto del sistema económico y asumiera el coste real íntegro de la reproducción de la fuerza de trabajo y la contraprestación de las actividades de cuidados que se realizan en el espacio doméstico. Así, bajo este primer supuesto, ese sistema económico capitalista ecológico que asume la integridad de los cuidados es intrínseca y no sólo circunstancialmente inviable. En el segundo supuesto, sin embargo, la asunción de esas exigencias podría presentarse como extremadamente difícil para el sistema económico capitalista, incluso como inverosímil si se toman en cuenta la hondura de las transformaciones que serían necesarias y la entidad de los intereses sociales que habría que doblegar, pero no se presentaría como algo conceptualmente imposible, antagónico con la lógica de ese sistema económico.⁶

En el primer supuesto, nuestra representación de la actividad económica debería subrayar que al igual que dicho sistema no puede reproducirse sin explotar a la fuerza de trabajo asalariada y sin apropiarse del excedente económico generado, tampoco puede hacerlo sin desarrollar relaciones de explotación en el ámbito doméstico y sin depredar el medio ambiente. En el segundo, sin embargo, cabría plantear una representación en la que estas circunstancias no fueran condiciones necesarias para su capacidad reproductiva.

La dimensión institucional y espacial del capitalismo

De la misma manera que no se puede representar la actividad económica ignorando los procesos que intervienen en la reproducción de la fuerza de trabajo y en el suministro de cuidados, ni concebir al sistema económico capitalista como un sistema cerrado que puede funcionar al margen de las leyes físicas del planeta, tampoco es posible alcanzar una representación idónea omitiendo que la actividad económica se lleva a cabo en sociedades atravesadas por una pluralidad de instituciones,

6. Aunque -conviene reiterarlo- esa posibilidad meramente abstracta contrasta con la trayectoria del capitalismo histórico allí donde se ha desarrollado.

esenciales para su existencia y, a la vez, sustentadoras y conformadoras de los comportamientos económicos.

Los componentes y relaciones del sistema económico no serían posibles sin códigos y reglas de juego, es decir, sin instituciones. Unas reglas de juego que orientan el sistema desde el principio, tanto en la definición del ámbito mercantil en una sociedad como en la distribución de los costes y beneficios (monetarios o no), afectando no sólo al ámbito de la producción general de mercancías, o al ámbito doméstico, sino también a los cimientos ambientales.

En consecuencia, tenemos que incorporar el juego de la pluralidad de instituciones que se entremezclan a lo ancho y largo de la actividad económica, tenemos que entender la diversidad de regulaciones a la que ésta está sometida, hacer sitio al juego de las formas de ejercicio del poder, duro y blando, tanto en el interior de los Estados como en otras unidades territoriales (incluido el propio espacio mundial).

En la representación que proponemos del sistema socioeconómico existen planos de muy diversa condición. La naturaleza sirve de soporte y encuadre al desarrollo de la capacidad de trabajo de los seres humanos. Cuando estos utilizan los conocimientos y medios materiales de los que disponen para mantener su existencia social, configuran al mismo tiempo toda una trama de relaciones sociales. Estas se apoyan, a su vez, en una trama compleja de normas, convenciones, transacciones y acuerdos, pautas de comportamiento, procedimientos, usos, hábitos atravesados por valores, símbolos y cultura que penetran de forma capilar en el conjunto de la sociedad, contribuyendo a su funcionamiento y facilitando su evolución. Y precisamente esa trama de instituciones segrega y refleja distintas formas de regular el comportamiento social. El entramado de planos en el que se escalonan naturaleza, actividad productiva, relaciones sociales e instituciones representa en definitiva una interacción compleja en la que existe determinación, retroalimentaciones, funcionalidad y disfuncionalidad que generan resultados diversos.

Las formas de regulación que se plasman en las instituciones, y que a la vez parecen emanar de ellas, tienen lógicas y formas de actuar muy diferentes. Algunas regulaciones tienen un perfil nítido. Es el caso de la regulación que surge de los poderes públicos o la que establecen las empresas en su ámbito interno, que tienden a hacerlo de manera explícita. En cambio, la regulación mercantil es más elusiva, empezando porque el propio mercado es sin llegar a reconocerlo una institución, y continuando porque su lógica se presenta de forma tan despersonalizada, objetiva y evanescente que resulta casi imperceptible, un “deber ser” que, a diferencia de las regulaciones pública y privada, aparentemente nadie impone. Y más aún lo es en ese ámbito regulador difuso —que solo es claro por contraposición a lo mercantil, a lo público y a la que de forma consciente desarrollan las empresas privadas— en el que cobran protagonismo las organizaciones privadas no mercantiles, las ONGs, los movimientos sociales y, de forma específica, la institución familiar.

Ahora bien, las sociedades capitalistas tienen en su seno grupos sociales diferenciados con intereses contrapuestos. En consecuencia, las instituciones tienen que atender a las solicitudes de los componentes y relaciones del sistema económico capitalista —porque si estos no logran un asentamiento que vaya de lo suficiente a lo satisfactorio, se vería erosionada la capacidad reproductiva del sistema— pero, para no interferir con su reproducción, tienen que hacerlo sin que se agudicen y devengan antagónicas las contradicciones que atraviesan las relaciones sociales básicas de este sistema económico. En este contexto adquiere importancia el poder, que se resume en la capacidad para imponer la propia posición (visiones, valores, objetivos e intereses) a otros, algo que depende de la correlación de fuerzas de los actores sociales y cuyo ejercicio influye sobre dicha correlación y la modifica.

Las dimensiones y mecanismos de reproducción del poder son múltiples, como lo son los planos en los que se concreta —político, militar, patriarcal, económico, ideológico— o los puntos en los que arraiga —estados, mercados, instituciones familiares, grupos sociales o la mente de las personas— mediante procedimientos que pueden ser duros o blandos, pero siempre tendentes a generarlo, conservarlo, reproducirlo.

Finalmente, necesitamos integrar la dimensión espacial para entender el funcionamiento de la economía mundial real y el de sus componentes constitutivos (al igual que necesitamos la dimensión temporal), para captar comportamientos específicos, transiciones e hibridaciones. Los vínculos espaciales surgen en la multiplicidad de planos y dimensiones que hemos considerado. La dinámica de esta pluralidad de vínculos al interactuar con los procesos endógenos de cada sociedad lleva a toda una gama de unidades territoriales, articulaciones e inserciones en la economía mundial, con comportamientos específicos nítidamente diferenciados. Al igual que resulta imposible dejar de considerar el papel que en la práctica económica desempeñan la historia y las instituciones, tampoco se puede obviar los vínculos espaciales que despliega la actividad económica en su desempeño, particularmente en la fase de globalización actual en la que sin esa consideración espacial se haría difícil, si no imposible, el análisis de la reproducción del sistema económico capitalista.⁷

Últimas consideraciones

La propuesta de representación general de la actividad económica presentada a lo largo de los apartados anteriores aspira a proporcionar un punto de partida que permita seguir avanzando en la construcción de un enfoque integrador, porque es

7. Es necesario señalar que la interpretación del sistema económico capitalista siempre ha necesitado de la dimensión espacial para entender aspectos esenciales de su reproducción (desde variantes de comercio lejano a las manifestaciones agrupables en lo que, en términos clásicos, se entiende como “acumulación originaria de capital”) o articulaciones heterogéneas entre espacios capitalistas con distinta posición relativa. Cuanto más intensas y complejas son las relaciones económicas capitalistas en el espacio mundial, tanto más imprescindible resulta integrar la dimensión espacial en los análisis del sistema económico realmente existente.

indudable que hay muchas cuestiones que requieren profundización a lo largo de este libro. Con esa intención se han pensado los siguientes capítulos. La ampliación de las consideraciones hechas hasta el momento tiene sin dudas implicaciones epistemológicas y obliga a replantearse categorías que parecían indiscutibles. Esa revisión crítica se lleva a cabo en el capítulo segundo, mientras que el tercero introduce algunos de los principales debates y propuestas que están reclamando una aproximación más compleja e inclusiva.

Si somos coherentes con lo planteado podemos afirmar que solo hay salida con futuro a los acontecimientos y problemas reflejados en la introducción a este capítulo cuando se interiorizan las implicaciones de la dimensión ambiental; cuando se otorga centralidad a la calidad de vida y al bienestar de la población; cuando se prioriza una mejor utilización del trabajo, sabiendo que la fuerza de trabajo no es una mercancía en sentido estricto y que el que se realiza en el espacio doméstico contribuye de forma decisiva al bienestar y a la existencia social; cuando se sabe diferenciar entre la riqueza que se implica en el suministro de bienes y servicios para la reproducción de la existencia social y la que es estéril para ese propósito y se condensa en bienes de lujo; cuando se acota y se regula el ámbito del mercado; cuando se pone al sistema financiero al servicio del sistema económico que suministra bienes y servicios; cuando se es consciente de los distintos tipos de regulación y se combinan poniendo a la sociedad en el papel central que le corresponde y al sistema económico en el instrumental que le es propio; cuando se enfrenta con la necesidad de mantener una continua depuración de la organización y el funcionamiento de los poderes públicos, recuperando su legitimidad e instándoles a que definan el marco regulatorio general y concreten la articulación entre los distintos tipos de regulación, utilizándolos en las tareas para las que son funcionales pero no fuera de ellas; cuando se abren vías para la aportación de la sociedad civil y de los movimientos sociales; cuando se fomenta una combinación institucional acorde con los tiempos; cuando se diferencian los temas que están a nuestro alcance interno de los que tienen que tratarse y resolverse en ámbitos supranacionales o que adquieren rango mundial.

En suma, es imprescindible lograr una buena representación de la actividad económica y del sistema económico capitalista para no estar permanentemente debatiéndonos dentro de representaciones amputadas y sesgadas que no permiten comprender ni afrontar la complejidad de los problemas y desafíos planteados.

CAPÍTULO 2
Conceptos
y categorías básicas

Límites y sostenibilidad

Óscar Carpintero

Pedro L. Lomas

La cuestión de la sostenibilidad apareció a finales del siglo XX como el último episodio de un largo debate sobre la existencia (o no) de límites a la expansión del sistema económico dentro de la naturaleza. Si hubiera que resumir brevemente las dos posiciones en liza, estas han sido las siguientes.

Por un lado, el enfoque económico convencional se ha mostrado siempre escéptico respecto de la existencia de límites o restricciones ya que, si un recurso natural comenzaba a ser escaso, su precio aumentaría y esto supondría un incentivo para sustituirlo por otro (eliminando así la escasez). Además, el propio progreso tecnológico habría sido una fuente permanente de aprovechamiento de nuevos recursos naturales y su uso más eficiente, lo que también habría alejado la aparición de los límites.

Por otra parte, desde la economía ecológica se ha venido recordando que la gestión y uso económico de los recursos naturales debe ser compatible con las enseñanzas de aquellas disciplinas que se encargan del estudio de la energía y los materiales, así como del funcionamiento de los ciclos y ecosistemas en los que están inmersos. Por eso, tanto la interpretación económica de las leyes de la termodinámica (las restricciones derivadas del primer y segundo principio) como de los principios de funcionamiento de los ecosistemas (por ejemplo, las capacidades de producción o de autorregulación) actuarían como límites a la expansión del sistema económico dentro de la biosfera (Carpintero 1999: 209-258).

En esta discusión, buena parte de los enfoques heterodoxos (a excepción, tal vez, de la economía institucional representada por autores como Kapp y Ciriacy-Wantrup) se han situado muchas veces próximos a los argumentos de la economía convencional. Y, por ello, la cuestión de los límites (y posteriormente la de la sostenibilidad) ha sido tradicionalmente objeto de críticas o silencios por parte de dichas corrientes heterodoxas. En efecto, no hay más que recordar, por ejemplo, la polémica suscitada tras la publicación de *Los límites del crecimiento* (Meadows, et al., 1972), para ver cómo coincidieron en sus críticas tanto la economía convencional como varios autores marxistas, o el silencio mostrado por la economía postkeynesiana que, preocupada por el pleno empleo y la acumulación, ignoraba los problemas ambientales y las restricciones ecológicas. De igual modo, las preocupaciones de la economía feminista iban por otros derroteros bastante alejados. Afortunadamente, en los últimos años han comenzado a aparecer aportaciones que muestran una mayor sensibilidad y acercamiento desde la economía marxista, postkeynesiana y feminista. Será preciso, pues, tirar de ese hilo

para que las nociones de límites y sostenibilidad constituyan categorías básicas asumidas por el enfoque de economía inclusiva.

Dos categorías controvertidas, pero necesarias para la economía inclusiva

La discusión posterior a la aparición de *Los límites del crecimiento* derivó, en la década siguiente, en la redacción del famoso Informe Brundtland *Nuestro futuro común* (CMMAD, 1987), donde se acuñó el concepto de desarrollo sostenible. Un concepto que ha sido objeto de numerosos análisis, críticas, transformaciones y recomposiciones durante estas casi cuatro décadas *Nuestro futuro común* fue, efectivamente, un texto contradictorio, fruto de un doble forcejeo o compromiso. De un lado, pretendía seguir manteniendo el *statu quo* del discurso tradicional con conceptos que no sonaran demasiado mal en los oídos de una economía convencional adicta al crecimiento (Carpintero, 1999). De otra parte, se aspiraba a incorporar varios de los resultados que la crítica “ambiental” al desarrollo llevaba elaborando desde comienzos de los años 60 y 70, con su énfasis en los límites al crecimiento tanto por el lado de los recursos como de los residuos (Meadows et al., 1972; Georgescu-Roegen, 1972).

Aunque muchas veces el triunfo de las tesis convencionales hiciera que se perdiera buena parte del mordiente crítico por el camino, la propia definición de desarrollo sostenible como aquel que “es capaz de satisfacer las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades” (CMMAD 1987, 67) introdujo cuatro elementos valiosos que merece la pena recordar: 1) la reivindicación, en primer plano, de la satisfacción de las necesidades humanas en una definición de “desarrollo”; 2) la constatación de que esa satisfacción implica cuestiones que afectan a la equidad, no sólo dentro de la misma generación, sino entre generaciones; 3) la necesidad de garantizar las condiciones naturales de reproducción del sistema para cumplir su objetivo a lo largo del tiempo y, 4) el reconocimiento de que, hasta ese momento, las estrategias de desarrollo económico habían sido claramente *insostenibles* ecológicamente hablando, por lo que el énfasis que se ponía en el adjetivo de la propuesta parecía plenamente justificado.

La herencia ambigua del concepto de desarrollo sostenible abrió el debate sobre la forma en que habría que medir la sostenibilidad (Neumayer, 2013). El enfoque convencional ha venido abogando por una aproximación “débil” que utiliza indicadores monetarios “modificados ecológicamente”, como el “ahorro genuino”, para determinar si un país es capaz de mantener *constante* su stock de capital (manufacturado y “natural”) en términos monetarios (y así permitir que las generaciones presentes puedan producir bienes para satisfacer sus necesidades sin mermar la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las suyas). Esta aproximación ha recibido numerosas críticas desde la economía ecológica (Martínez Alier y Roca, 2017; Carpintero

1999), tanto por la pretensión de valorar monetariamente los daños ambientales y la depreciación del “capital natural”, como por la suposición de que es posible sustituir el denominado “capital natural” por el manufacturado cuando éste se vaya agotando (cuando es sabido que ambos elementos son complementarios).

¿Cómo debería entenderse, entonces, la sostenibilidad desde el punto de vista de la economía inclusiva? Si recordamos algunas enseñanzas de la economía ecológica y el planteamiento de los sistemas abiertos (ver entrada: *Sistemas abiertos*), la economía es un subsistema que forma parte de un sistema más amplio que es la naturaleza y de ello se derivan dos consecuencias: a) su sostenibilidad tendrá que ver con la forma en que ese subsistema intercambia energía y materiales con la naturaleza sin menoscabar la capacidad de los ecosistemas para mantener su funcionamiento básico (ver entrada: *Metabolismo social*), y b) su crecimiento estará limitado por el tamaño del sistema jerárquicamente superior y, de hecho, cuanto mayor sea el tamaño de la economía (¿del subsistema económico?), mayor tenderá a ser la insostenibilidad del sistema, pues mayor será la presión sobre los recursos naturales y mayor también la generación de residuos que irán a parar a la naturaleza. Por esta razón, *la sostenibilidad debería entenderse desde una perspectiva “fuerte” y, entre otras cosas, como una cuestión de escala* (Daly, 1991; Carpintero 1999), es decir, del tamaño que el sistema económico ocupa dentro de la Naturaleza, y de la capacidad que tenga tanto para abastecerse de recursos renovables, como para cerrar los ciclos de materiales convirtiendo los residuos en nuevos recursos aprovechables.

Pero, ¿cómo medir ese tamaño o escala? Existirían, en este sentido, dos alternativas complementarias. Por un lado, una opción *metabólica* basada en la contabilización sistemática de los flujos de energía, materiales y residuos que atraviesan un sistema económico (metabolismo social), obteniendo los indicadores pertinentes (consumo interior de materiales, huella de materiales, etc.). Y, por otra parte, una alternativa *territorial*, que estima la superficie ecológicamente productiva para satisfacer los procesos de producción y consumo de bienes y servicios de un país (HANPP, huella territorial, etc.). En ambos casos, obtenemos información sobre la capacidad de los ecosistemas para abastecernos de recursos y absorber los residuos y las emisiones, lo que permite centrarse en las limitaciones al aprovechamiento de la energía y los materiales como restricción para la producción de bienes y servicios.

Sin embargo, en el concepto de límite confluyen dos usos distintos que, en ocasiones, pueden confundirse entre sí. Por un lado, estaría aquel que se articula alrededor de los límites entendidos como rango de valores de variables biogeofísicas que circunscriben el dominio de estabilidad de los ecosistemas (su naturaleza, sus características, su cálculo, etc.); por otra parte, se encontraría aquel que entiende los límites como restricciones a la escala del metabolismo social para no superar los rangos anteriores. Como es obvio, parece claro que existe una estrecha conexión entre ambos conceptos.

En la primera acepción, todos los seres que formamos parte de la biosfera estamos sometidos a límites biogeofísicos. Cuando alguna perturbación (natural o antrópica) presenta niveles por encima de la capacidad de autorregulación natural del ecosistema, se puede alcanzar un punto de inflexión, y se origina una desestabilización con suficiente intensidad como para que se produzca un cambio de estado hacia un nuevo dominio de estabilidad, con cambios en la estructura y funcionamiento del ecosistema (Scheffer et al. 2001). Esta concepción está en la base de lo que actualmente conocemos como enfoque de los límites planetarios y el espacio de actuación seguro, que constituirían el rango de valores de ciertas variables que caracterizan la configuración de la biosfera en la que el ser humano puede vivir, según el mejor conocimiento científico disponible (Röckstrom et al., 2009; Richardson, et al., 2023). En la actualidad, por desgracia, según diversos estudios, ya se han sobrepasado seis de los nueve límites planetarios (e.g. Richardson et al., 2023), entre los que destacan el cambio climático, la pérdida de integridad de la biosfera o la alteración de los ciclos del nitrógeno y el fósforo.

Límites y sostenibilidad para una (macro)economía inclusiva

Una aportación relevante que ensancha la noción de límites e incorpora también las restricciones sociales es la elaborada por Raworth (2017). Su propuesta de *economía rosquilla* puede servir, en efecto, como una imagen integradora que sirva para tirar del hilo en la construcción de una economía inclusiva. La determinación de un espacio justo y seguro para la humanidad situado entre un *límite superior*, un techo ecológico orientado por los límites planetarios anteriores, que fijase el máximo uso de recursos y de generación de residuos per cápita universalizable que es necesario no sobrepasar, y un *límite inferior*, un suelo o fundamento social en términos de condiciones de salud, alimentación, educación, equidad, igualdad de género, etc., abre elementos y dimensiones que permitirían incorporar a la reflexión no solo las aportaciones de la economía ecológica, sino también las preocupaciones distributivas de otros enfoques como la economía feminista, postkeynesiana, o marxista. Sería posible, por ejemplo, sugerir que ese espacio justo y seguro dentro de los límites debería ser compatible con lo que desde la economía feminista se ha denominado “sostenibilidad de la vida humana” (Carrasco 2001), como un proceso de reproducción social en el que juegan un papel destacado las mujeres, y que requiere de “recursos materiales, pero también de contextos y relaciones de cuidado y afecto, proporcionados éstos en gran medida por el trabajo no remunerado realizado en los hogares”.

Parecería posible también repensar la macroeconomía bajo límites biogeofísicos. Hace más de tres décadas, Herman Daly llamó la atención sobre la necesidad de elaborar una macroeconomía ecológica que, además de preocuparse por la eficiencia y la equidad, incorporara *el análisis de la escala o tamaño del sistema económico en un contexto de límites* (Daly 1991). Se trataba, en el fondo, de actualizar la propuesta que

el propio Daly denominó *economía en estado estacionario* (Daly 1972), basada en la idea de sostener con los mínimos recursos una cantidad constante y duradera de capital y personas, de tal modo que no chocara con los límites biogeofísicos. Por desgracia, la sugerencia de Daly de 1991 no tuvo mucho eco en los años posteriores. En parte porque la economía ecológica andaba envuelta en otros debates, y también porque otros enfoques heterodoxos seguían poniendo el foco en el crecimiento económico y la acumulación, sin tener en cuenta de forma expresa las limitaciones ecológicas. Fue a comienzos del siglo XXI, sobre todo con la aportación de Victor (2008), cuando se pusieron las primeras piezas para construir una macroeconomía *sin crecimiento*, es decir, una macroeconomía ecológica que intentara gestionar el sistema económico haciéndose cargo de los límites ecológicos y, a la vez, teniendo presentes objetivos sociales como el empleo o la distribución de la renta. Todo ello orientado a lograr lo que, poco después, Tim Jackson denominaría *Prosperidad sin crecimiento* (Jackson, 2011) –y que más tarde abarcaría con el término *poscrecimiento*–, es decir, una prosperidad que no descansase en el crecimiento económico, sino en un fuerte énfasis en la justicia social, la redistribución y la cooperación.

En esta macroeconomía *consciente de los límites*, podrían converger también, de manera inclusiva, varias propuestas de diversos enfoques teóricos. En dicha línea se han realizado, por ejemplo: a) análisis para determinar las condiciones teóricas en las que los modelos neoclásicos, keynesianos y marxistas podrían (o no) funcionar con un *crecimiento cero* (Lange 2018); b) aportaciones para tratar de introducir los límites derivados del cambio climático en modelos postkeynesianos y kaleckianos (Taylor et al., 2016); c) la inclusión de las limitaciones energéticas uniendo análisis postkeynesiano (a veces incorporando enfoque *stock-flow consistent*), economía ecológica y dinámica de sistemas (Dafermos, et al. 2017; Nieto et al., 2020); y d) la propuesta, en clave marxista, de una economía en estado estacionario socialista (Foster, 2023) donde, al crecimiento cero en el stock de capital neto, se le añade una redistribución global del excedente social y una reducción de los residuos. A pesar de no incorporar las limitaciones ecológicas se podrían añadir también, en un afán integrador, las consideraciones realizadas por la economía feminista sobre la sostenibilidad de la vida humana para construir un enfoque macroeconómico “ampliado” (Picchio 2001) que tenga en cuenta de manera coherente la cuantificación del trabajo no remunerado (véase entrada “*Cuidados*”) en la descripción del proceso económico.

De esta forma, como se ve, tomarse en serio la sostenibilidad y los límites desbordaría incluso el campo específico de la macroeconomía ecológica como un primer paso y permitiría avanzar para construir una verdadera *macroeconomía inclusiva*.

Sistemas abiertos

Óscar Carpintero

Jaime Nieto

Introducción

En términos generales, un sistema es un conjunto de componentes interrelacionados que, tomado como un todo, presenta propiedades (emergentes) que no tienen sus componentes considerados individualmente (Bunge, 1979). La teoría general de sistemas se ha venido desarrollando desde la mitad del siglo XX para explorar las propiedades de sistemas de todo tipo (Bertalanffy, 1968) y, en este sentido, es posible considerar las sociedades humanas como sistemas amplios y complejos conformados por varios subsistemas que, a su vez, permiten su funcionamiento. Dentro de estos subsistemas, desde el punto de vista empírico, cabe distinguir la existencia de los sistemas económicos como aquellos que proporcionan los bienes y servicios básicos para la supervivencia de la propia sociedad.

Parece claro que existen sistemas tanto en el mundo real como desde una perspectiva teórica. Desde un punto de vista ontológico (en el plano de la realidad), el funcionamiento del subsistema económico está claramente conectado con el resto de los sistemas sociales, naturales, culturales e institucionales que determinan, a su vez, los resultados económicos. Como sugiere Victoria Chick (2004, p. 6): “Está claro que no solo es que todas las partes del sistema económico estén interconectadas en mayor o menor grado, sino que el sistema económico está incorporado en -y conectado con- la política, la filosofía, la historia, los valores y todos los elementos de la vida social. Ontológicamente, por tanto, la economía es inequívocamente un sistema abierto”.

Sin embargo, la economía neoclásica, como enfoque teórico, describe y explica el proceso económico como un sistema cerrado donde los agentes (*homo economicus*) y sus decisiones operan de manera aislada y al margen de las influencias externas y del comportamiento de otros sistemas. No obstante, existe una larga tradición crítica de esta representación neoclásica del proceso económico aislado de factores ambientales, sociales y culturales, que subraya la necesidad de pensar la economía como un sistema abierto (Kapp, 1976; Adkinson, 2009).

Por otro lado, cabe recordar que el debate metodológico de los últimos años ha contribuido a clarificar la noción de sistemas abiertos (Chick, 2004; Chick y Dow, 2005; Lawson, 1997). Así, el enfoque del realismo crítico (Lawson, 1997) define los sistemas abiertos como aquellas “partes del mundo social” que no están “caracterizadas por regularidades entre sucesos o estados de cosas (estocástica o probabilísticamente

especificadas) propias de los sistemas cerrados” (Fleetwood, 2017, p. 41). Otros autores, sin embargo, han criticado esta definición como problemática ya que sugieren que los sistemas abiertos y cerrados no son de hecho algo monolítico, sino que los sistemas abiertos permiten, por ejemplo, diferentes grados de “apertura” (Chick, 2004; Chick y Dow, 2005). De hecho, un sistema puede estar abierto a factores medioambientales, culturales e institucionales, pero también a ciertas disciplinas científicas como la sociología la psicología, la ecología, etc. (Arena, Dow, y Klaes, 2009).

Con una visión sistemática, que diferenciaba precisamente el funcionamiento de los sistemas en el mundo real y su representación teórica como sistemas abiertos, Chick y Dow (2005) propusieron las siguientes condiciones para caracterizar este tipo de sistemas:

Cuadro 1. Condiciones para los sistemas abiertos

Sistemas del mundo real	Implicaciones para los sistemas teóricos
<p>I. El sistema no es atomístico, por tanto, al menos una de estas condiciones se cumple:</p> <p>a. Los resultados de las acciones no se pueden inferir de las acciones individuales (debido a las interacciones).</p> <p>b. Los agentes y sus interacciones pueden cambiar (por ejemplo, los agentes pueden aprender)</p> <p>II. La estructura y la agencia son interdependientes.</p> <p>III. Los límites alrededor y dentro del sistema social o económico son cambiantes por, al menos, una de estas razones:</p> <p>a. Las estructuras sociales pueden evolucionar.</p> <p>b. Las conexiones entre las estructuras pueden cambiar.</p> <p>c. La relación estructura-agente puede cambiar.</p> <p>IV. Las estructuras sociales identificables están incorporadas dentro de estructuras más amplias, que pueden interactuar porque los límites de un sistema social son en general parciales o semipermeables.</p>	<p>V. Puede haber importantes relaciones o variables omitidas y sus efectos sobre el sistema pueden ser inciertos.</p> <p>VI. La clasificación entre variables exógenas y endógenas puede no ser ni fija ni exhaustiva.</p> <p>VII. Las conexiones y/o límites entre estructuras pueden ser conocidos de manera imperfecta y pueden incluso cambiar.</p> <p>VIII. Existe un conocimiento imperfecto de las relaciones entre variables. Las relaciones pueden no ser estables.</p>

Fuente: Chick y Dow (2005, p. 366)

Sistemas abiertos y economía inclusiva

Si la realidad económica y social presenta rasgos de un sistema abierto, parece razonable que la representación teórica de esa realidad también los tenga. Ahora bien, dadas las limitaciones que presenta el enfoque neoclásico con su énfasis del proceso económico como un sistema cerrado que se mueve en el universo del valor

monetario, sugerimos que la representación de la economía como un sistema abierto debe ser una piedra importante sobre la que edificar un enfoque de economía inclusiva. Existen mimbres para llegar a una respuesta positiva si partimos de la base de que varios autores procedentes de enfoques heterodoxos como la economía marxista, postkeynesiana, institucionalista, o la economía ecológica *han coincidido* en plantear su explicación del proceso económico desde una perspectiva abierta del sistema económico.

En efecto, utilizando terminología moderna, por ejemplo, Marx intentó comprender el capitalismo desde una aproximación congruente con la teoría de sistemas (McQuarrie y Amburgey, 1978), donde el análisis de las formaciones sociales y económicas es representado como un sistema (el modo de producción) que estaría compuesto por tres *subsistemas interrelacionados*: 1) la base económica conformada por las fuerzas productivas y las relaciones de producción; 2) la dimensión política y legal (superestructura) y, 3) las formas de conciencia social y cultural. A estos tres subsistemas se le añadiría una variable exógena que sería la naturaleza que daría soporte y permitiría la realización material de todo el proceso. Marx sugiere la existencia de relaciones recíprocas entre los diferentes subsistemas en una perspectiva, por tanto, de sistema *abierto*. Y también con la naturaleza en un doble sentido: como abastecedora de recursos para el funcionamiento de la base económica, pero también como afectada por los procesos de producción de mercancías que modifican el entorno.

No cabe duda de que el marxismo posterior ha elaborado también sus análisis y propuestas sobre este armazón, y que la economía marxista ha estado presente en enfoques y aproximaciones como el estructuralismo, la teoría de la dependencia, o la economía política internacional que han tratado de explicar el funcionamiento interrelacionado y como totalidad del sistema económico mundial (Reinert y Kvangraven, 2023). Lo mismo se puede decir también de los recientes esfuerzos por “endogeneizar” la variable “naturaleza” tendiendo puentes entre economía marxista y economía ecológica para superar las antiguas incomprensiones, y con la esperanza de que el análisis de clase marxista pueda ayudar a responder algunos de los interrogantes planteados por la economía ecológica, a la vez que la agenda de investigación de la economía ecológica enriquece la dimensión materialista del marxismo (Burkett, 2006: 6).

La economía como un sistema abierto también está presente de forma conectada en los enfoques postkeynesiano e institucionalista a través de varias de las consecuencias del funcionamiento de los sistemas abiertos ya apuntada en el cuadro 1. Por un lado, la literatura postkeynesiana ha puesto de relieve cómo, en términos macroeconómicos, la economía funciona como un sistema abierto y el todo es más que la suma de las partes (debido a las interacciones y las propiedades emergentes) y que, en muchas ocasiones, los resultados globales no se pueden derivar de la suma de actuaciones individuales (a veces son justamente los opuestos al tratarse de falacias de la composición) tal y como ponen de manifiesto paradojas como la del ahorro o de los costes (Lavoie, 2014). Algunos autores postkeynesianos preocupados por otro rasgo

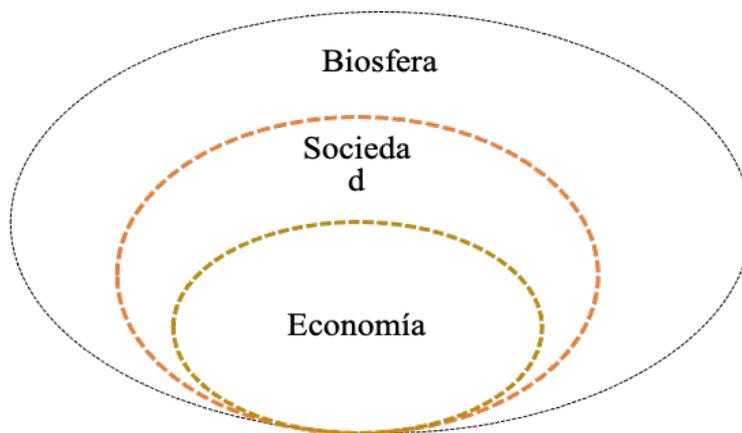
propio de los sistemas abiertos como es la incertidumbre (véase también la entrada “*incertidumbre*”), han tendido puentes con el institucionalismo y sugerido que las sociedades desarrollan instituciones para reducir la incertidumbre provocada por el funcionamiento de sistemas abiertos como la economía y la sociedad. Ese sería el caso, por ejemplo, del sistema legal para garantizar el cumplimiento de los derechos de propiedad, o de la aparición del dinero, el sistema bancario y el banco central para garantizar el valor de ciertos activos. En todos los casos esto tiene que ver con la concepción de las instituciones como reglas de juego de la actividad económica, que no solo son restricciones, sino posibilidades, garantías y también ciertos hábitos de pensamiento (como sugería Veblen. Véase también entrada “*Instituciones*”). Los mercados, por ejemplo, son instituciones que no pueden funcionar sin reglas establecidas generalmente por el sector público. Reglas que determinan los derechos de propiedad, que definen los costes, penalizaciones, incentivos y condiciones laborales requeridas para los procesos de producción. Por eso, conceptos como “eficiencia” (que relaciona producción y costes), “rentabilidad” y “óptimo” no son parámetros que caigan del cielo, sino que dependen del *marco institucional* que regula y define al propio mercado y de la distribución de la renta y la riqueza (poder económico) (Bromley, 1989).

Pero tal vez ha sido la economía ecológica –entrelazada también con la economía institucional- la que ido más lejos en el análisis de la economía como un sistema abierto tanto desde la perspectiva de su funcionamiento real como de las interrelaciones con las disciplinas que estudian el resto de subsistemas con los que la economía interacciona (Kapp, 1976; Carpintero, 2009). Mientras que la economía convencional contempla la naturaleza y los recursos naturales como una variable más a ser tratada *dentro* del sistema económico (igual que el capital o el trabajo), la economía ecológica sostiene que es la economía la que se sitúa como un subsistema dentro de un sistema más amplio (la sociedad) y, a su vez, ambos forman parte de un sistema que los incluye a ambos y que es el conjunto de la Biosfera (con la que intercambian energía y materiales. Véase *Metabolismo social*). Por tanto, la dinámica del subsistema económico está restringida y debe ser compatible con las leyes que gobiernan el sistema jerárquicamente superior de la Biosfera (las leyes de la termodinámica y la ecología) (Georgescu-Roegen, 1971). Así, a diferencia de la economía convencional, la economía ecológica considera la producción de bienes y servicios como un sistema abierto que co-evoluciona en estrecha colaboración con otros sistemas sociales y naturales (Gowdy, 1994).

La economía ecológica nació como enfoque transdisciplinar desde sus orígenes y por eso puede ser un instrumento de intersección para la construcción de un enfoque de economía inclusiva. La existencia de muchos problemas, dificultades y desafíos teóricos y políticos que ocurren en los límites de las disciplinas establecidas hace que la transdisciplinariedad sea fundamental. Lo que obliga a la economía inclusiva, desde una perspectiva de sistema abierto teórico, a establecer puentes entre la economía y otras ciencias sociales (psicología, política, sociología) y naturales (termodinámica y ecología). Cabe subrayar, además, que un esfuerzo importante en esta línea de

avanzar hacia “una economía de los sistemas abiertos” que trascienda la visión convencional de “sistema económico” ha sido el desarrollado por José Manuel Naredo y su enfoque *ecointegrador* desde hace casi cuatro décadas (Naredo, 1987:503-518), con aportaciones tanto teóricas como empíricas de gran valor.

Gráfico 1. La economía como un sistema abierto y anidado



Fuente. Adaptado de Passet (1996:45).

Conviene también señalar que pensar en términos de sistemas abiertos no es una tarea científicamente sencilla, pues, como recordaba Kapp (1976), obliga a tener en cuenta los efectos de realimentación (que generalmente son no lineales) y las interdependencias (que suelen ser dinámicas) entre los diferentes subsistemas. Kapp llama la atención sobre ese asunto justo después del primer intento de pensar a escala mundial esas interrelaciones “no lineales” y las interdependencias “dinámicas” entre el subsistema económico y los sistemas naturales aplicando la metodología de la dinámica de sistemas (Meadows et al., 1972). Sería deseable que esta metodología formara parte también de la “caja de herramientas” de una economía inclusiva que aspirara a pensar en términos de sistemas abiertos, y para lo cual hay ya valiosos precedentes (Capellán-Pérez, et al., 2020).

En definitiva, todo lo anterior muestra que contemplar la economía (real y teórica) como un sistema abierto constituye una categoría básica de la economía inclusiva y asumida por todos los enfoques que alimentan la construcción de dicho enfoque.

Metabolismo social

Óscar Carpintero

Pedro L. Lomas

Introducción

El concepto de metabolismo social (económico o socioeconómico) surge en las ciencias sociales como una analogía procedente de la Biología. En efecto, al igual que cualquier organismo capta energía y alimentos del entorno, los digiere para mantenerse vivo y crecer, y excreta residuos que van a parar a la naturaleza; una economía o una sociedad capta energía y materiales del entorno, los digiere para producir bienes y servicios que son consumidos y, como consecuencia de todo ello, se generan residuos que van a parar en última instancia a la naturaleza. Por tanto, el metabolismo social es el proceso por el cual las sociedades y las economías utilizan materiales y energía procedentes del entorno como base material para su reproducción en el tiempo. Las razones por las cuales este concepto tendría interés para la economía inclusiva son múltiples.

Por una parte, el desarrollo de este concepto tiene una rica historia (Fischer-Kowalski 1998, 1999) y en su origen se encuentran las aportaciones de dos corrientes teóricas relevantes para el enfoque de economía inclusiva. En primer lugar, se suele atribuir a Marx el mérito de acuñar tempranamente el concepto de metabolismo (*stoffwechsel*) entre la sociedad y la naturaleza como sustrato biofísico de las actividades de producción, y la necesidad de que su gestión fuera racional para evitar que la *depredación de la naturaleza* se pareciera a la *depredación del trabajo* asociada al capitalismo. El propio Marx pone negro sobre blanco, en varios pasos de *El Capital*, su reflexión sobre la “fractura metabólica” que se produce entre el ser humano y la naturaleza a través de fenómenos como la moderna agricultura y la degradación de las relaciones campo-ciudad (Foster, 2000). Son lo que Manuel Sacristán denominó en su día “atisbos político-ecológicos” de Marx y que, sin embargo, tuvieron escasa continuidad teórica en el grueso de la tradición marxista, en parte también porque el propio Marx sostuvo argumentos proclives a la expansión de las “fuerzas productivas” que podían resultar contradictorios¹.

En segundo lugar, en el origen de esta noción de metabolismo social encontramos también las aportaciones de los que se han denominado “pioneros de la economía

1. Queda fuera del objeto de esta entrada los esfuerzos (y las polémicas) por articular un marxismo ecológico y ecosocialismo a la altura de los tiempos. Esfuerzos a los que han contribuido a lo largo de las últimas décadas autores como Ted Benton, James O'Connor, John B. Foster o Paul Burkett. Y, entre nosotros, de forma pionera, Manuel Sacristán, Francisco Fernández Buey o Jorge Riechmann.

ecológica”, como S. Podolinsky, P. Geddes o F. Soddy (Martínez Alier, ed., 1995). Sergei Podolinsky, sería un punto de unión con su intento por conectar precisamente la teoría del valor trabajo marxista con las incipientes enseñanzas de la termodinámica², al plantear el estudio sistemático de la economía como un vasto sistema de conversión y transformación de energía, analizando el papel desempeñado por el trabajo desde esa misma perspectiva. Patrick Geddes, por su parte, sugirió la conveniencia de seguir el balance de energía y materiales de las diferentes sociedades en su evolución histórica, lo que supone un antecedente claro de lo que se conoce actualmente como contabilidad de flujos materiales; y, finalmente, Frederick Soddy, que insistió en la necesidad de una “economía cartesiana”, esto es, una economía asentada en sólidos fundamentos científicos, cuyo punto de partida fueran el primer y segundo principio de la termodinámica que regulan los procesos de transformación de la energía y los materiales.

Desde nuestra perspectiva hay, además, una segunda razón para prestar atención a este concepto de metabolismo social. Se trata de una categoría que está en el centro y muy ligada a otras nociones importantes para la economía inclusiva como las de *sistemas abiertos, sostenibilidad, producción, o desigualdad*. En efecto, cuantificar, por ejemplo, el metabolismo social de los países (utilizando la contabilidad de flujos de energía y materiales como instrumento) es un indicador potente para determinar la sostenibilidad económico-ecológica de un territorio en términos de “escala”. Y eso mismo supone establecer la forma en que dos sistemas abiertos (la sociedad-economía y la naturaleza) se relacionan entre sí intercambiando energía, materiales y residuos, como consecuencia de la “producción” de bienes y servicios. Una noción de metabolismo que permite también identificar los impactos asociados a los modelos de producción y consumo, y la desigual responsabilidad que se tiene en ello según los niveles de renta y riqueza.

Contribuciones del metabolismo social a la construcción de un enfoque inclusivo

La herencia anterior facilita que el concepto de metabolismo social sea una categoría con la que pueden operar varios enfoques económicos. En primer lugar, parece claro que ha sido la economía ecológica la aproximación que mayor uso ha hecho de este concepto. Durante la segunda mitad del siglo XX, las aportaciones de los pioneros ya reseñadas tuvieron continuidad al retomarse la vieja metáfora biológica que identificaba el sistema económico como un organismo vivo del cual era posible estudiar su peculiar metabolismo, así como las enseñanzas de la termodinámica para hacer factible la representación del proceso económico de producción y consumo. Este fue el caso de “pioneros modernos” como Kenneth Boulding (1966) con su metáfora sobre

2. Tampoco entraremos en aquí en la polémica sobre la reacción de Marx y Engels a la aportación de Podolinsky, en la que han intervenido, entre otros, Martínez Alier y Naredo, o Foster y Burkett.

la nave espacial Tierra; de Herman Daly (1968) que utilizó el concepto de metabolismo como punto de unión entre la Biología y la Economía, haciendo una analogía entre los procesos de anabolismo con la producción económica de bienes y servicios, y del catabolismo con el consumo económico de esos bienes y servicios; de Ayres y Kneese (1969) con la primera estimación sobre el balance de materiales de la economía de Estados Unidos; o de Georgescu-Roegen (1971) con su aplicación de la ley de la entropía al proceso económico y su modelo de flujos-fondos para representar los procesos de producción.

Además de estos precedentes más o menos modernos, la institucionalización de la economía ecológica desde finales de los años 80 y la década de los 90 del siglo XX supuso también la popularización de conceptos como el de metabolismo (socioeconómico o industrial) y el de ecología industrial. Pero también supuso un período de confluencia teórica y metodológica entre dos tipos de enfoques sobre el metabolismo: uno más socioeconómico (ligado al Instituto de Ecología Social de Viena) y otro más técnico (desarrollado en el Instituto Wuppertal de Alemania), con aportaciones teóricas, históricas y metodológicas. De ahí surgen conceptos como el de metabolismo básico y extendido (y su relación con los modelos de producción y consumo), el de flujos ocultos (materiales extraídos de la corteza terrestre y no valorados monetariamente, como los estériles mineros, o residuos de biomasa no aprovechados, pero necesarios para la acceder a la energía y materiales valorados monetariamente), que se han plasmado en el análisis de flujos de energía y materiales (MEFA, por sus siglas en inglés. Véase un resumen, por ejemplo, en: Fischer-Kowalski et al., 2015). Este esfuerzo teórico y metodológico se reflejó en la elaboración de una metodología estandarizada de contabilidad de flujos materiales a escala internacional (e.g. Eurostat, 2018), compatible con los sistemas de cuentas nacionales, y que dio lugar a indicadores importantes del metabolismo como el consumo interior de materiales, el balance comercial físico o la huella de materiales. Tal es así que ya hoy disponemos de información sobre el metabolismo de casi todos los países (*Global Material Flows Database*), lo que constituye una herramienta muy útil tanto para el análisis económico-ecológico de la sostenibilidad, como para profundizar en el conocimiento de la historia ambiental en términos de las transiciones *sociometabólicas* que ha experimentado la humanidad a lo largo de su historia (Fischer-Kowalski y Haberl, 2007; González de Molina y Toledo, 2015. Véase también la entrada "*transiciones*").

En paralelo con estas contribuciones, a finales del siglo XX, M. Giampietro y K. Mayumi propusieron una visión más compleja del metabolismo social, donde se articulan las enseñanzas de la termodinámica de no equilibrio, la teoría de sistemas complejos y la ecología de sistemas. Este enfoque entiende el metabolismo no como una simple metáfora sino directamente como un conjunto de funciones expresadas por cualquier sistema complejo autoorganizado capaz de utilizar insumos de materia y energía y descargar residuos al medio ambiente para su funcionamiento y reproducción, de acuerdo con la información almacenada en dicho sistema (e.g. Giampietro, Mayumi y Ramos, 2009). Para ello han desarrollado la denominada Evaluación Multi-Escalar

Integrada del Metabolismo de los Ecosistemas y la Sociedad (MuSIASEM) que se apoya en el uso del modelo de flujos-fondos elaborado por Georgescu-Roegen (1971) aplicado al ámbito de la sostenibilidad³.

Pero el metabolismo social también es un concepto en el que se pueden reconocer otros enfoques y, por tanto, contribuir a la construcción de una economía inclusiva. Por ejemplo, el análisis del metabolismo social a escala planetaria y la dimensión biofísica del comercio internacional complementa, *ecológicamente*, las aportaciones de análisis económicos pioneros marxistas y estructuralistas sobre la economía mundial y la división internacional del trabajo, con su deterioro de la relación real de intercambio de los países pobres (e.g. Prebisch, 1949). Por la misma razón, también enriquecen los enfoques dependencistas y la teoría del “centro-periferia” en torno a las aportaciones de Frank (1966), y la teoría de sistema-mundo de Wallerstein (1974, 1980, 1989). Todo ello ha dado lugar finalmente a una creciente literatura sobre análisis comerciales en términos de *intercambio ecológico desigual*, relaciones Norte-Sur y desplazamiento de los costes ambientales hacia los países periféricos (e.g. Carpintero et al., 1999; Hornborg, 1998, Eisenmenger y Giljum, 2006).

Algo parecido cabe decir de algunas contribuciones que relacionan las enseñanzas de la economía postkeynesiana con la economía ecológica en torno a una representación coherente de los stocks y flujos físicos (metabolismo) y monetarios dentro de una economía. El meritorio trabajo inicial de Dafermos et al., (2017) ha derivado en la elaboración de un modelo (*DEFINE*) que combina la metodología postkeynesiana de *stock-flow consistent* elaborada por Godley y Lavoie para garantizar la coherencia entre la dimensión real y financiera de la economía, con las leyes de la termodinámica y el modelo de flujos-fondos de Georgescu-Roegen. Con ello resulta posible evaluar y relacionar los efectos de las emisiones y generación de residuos sobre el cambio climático y su impacto sobre el ámbito real y financiero de la actividad económica.

Hay, por último, dos ámbitos en los que la noción de metabolismo muestra también su versatilidad para incorporar elementos procedentes de otros enfoques que conforman la economía inclusiva. Por un lado, estarían algunos intentos que vinculan el análisis metabólico con los diferentes regímenes de acumulación y de economía política institucional (fordismo-postfordismo, paso de una economía de la “producción” a una economía de la “adquisición”, etc.), así como la irrupción del capitalismo inmobiliario-financiarizado con sus consecuencias ambientales (véase, por ejemplo, Carpintero 2005, para el caso de España; y Cahen-Fourot y Magalhaes 2024, para el caso de Francia).

De otra parte, recientemente se ha reflexionado sobre cómo integrar las diferentes aproximaciones del metabolismo social y las restricciones ecológicas, con los debates

3. Una buena revisión de todas estas aproximaciones al metabolismo (incluyendo alguna más) se puede encontrar en Haberl, et al. (2019).

sobre la democracia económica. El objetivo es relacionar, por ejemplo, el MEFA y el MuSIASEM con los tres modelos de planificación económica democrática más relevantes en la literatura: el modelo de coordinación negociada propuesto por P. Devine y F. Adaman, el de economía participativa sugerido por M. Albert y R. Hannel, y el de planificación central informatizada planteado por P. Cockshott y A. Cottrell (Beaucayre et al., 2022; *Planning for Entropy*, 2022). Unos modelos que, entre otras cosas, apenas tenían en cuenta las cuestiones de “escala” de la actividad económica y los límites ecológicos (véase la entrada “*Límites y sostenibilidad*”), por lo que la utilización del metabolismo económico como instrumento constituye una ayuda relevante para dotar de realismo y profundidad a las propuestas de democracia económica.

En definitiva, por todas estas razones, el concepto de metabolismo social se presenta como una categoría básica de consenso en el camino para construir un enfoque de economía inclusiva.

Producción

Ángel Martínez González Tablas

Cristina Carrasco

Óscar Carpintero

Un término complejo, cargado de historia e implicaciones

Conviene recordar que, tanto la noción actual de “*producción*”, como también la estrechamente relacionada de *trabajo* experimentaron cambios importantes y se consolidaron como si fueran categorías universales a partir del proceso de industrialización en el siglo XVIII; todo ello junto a la aparición de la Economía como disciplina científica emancipada tanto de la moral como del mundo físico (Naredo 1987. Véase también entradas: “*Genealogía de la “producción”*”, y “*Trabajo*”). No es objeto de esta entrada profundizar ahora en la evolución histórica de estas nociones. Simplemente mencionaremos que, en el caso de la “producción”, esa emancipación dio lugar a un concepto ligado al ámbito de lo monetario y mercantil, (la “producción” de valor añadido) dentro de una idea precisa de sistema económico que alentó el crecimiento sin restricciones de esa “producción”, pero que en general dejó fuera del análisis todos los trabajos, elementos o actividades no mercantilizadas. Sobre ello han llamado la atención enfoques como la economía feminista y la economía ecológica y, por ello, existe un consenso para que la economía inclusiva incorpore estas aportaciones como propias.

Efectivamente, una de esas actividades que quedaba al margen era precisamente la que tenía lugar dentro del hogar, y que suponía la provisión de una serie de bienes y servicios (comida, atención y cuidados, etc.) fruto del trabajo fundamental de las mujeres. Así, lo que podríamos denominar “producción” *doméstica* estaba indisolublemente ligada al trabajo *doméstico*. Esto explica que, desde lo que hoy se denomina economía feminista, se produjera ya en los años sesenta del siglo XX un fuerte debate (“Debate sobre el trabajo doméstico”) entre posiciones feministas y/o marxistas (Borderías, Carrasco, y Alemany, 1994). El objetivo desde la perspectiva feminista era el reconocimiento como trabajo de la actividad que se realizaba desde los hogares, utilizando para ello la metodología conceptual marxiana. Si se reconocía como trabajo esa actividad, el resultado de ella, también debería ser calificado como “producción”. De ahí que una de las discusiones –al igual que en el caso de los economistas clásicos– fuera cómo definir trabajo *productivo*. De acuerdo con la definición de Marx, trabajo productivo es aquel trabajo asalariado que produce plusvalía y ganancias para el capital. Lo que explica que, desde la posición marxista participante en el debate, se concluyera que el trabajo realizado desde los hogares era claramente *improductivo*.

En definitiva, el debate se realizó sin llegar a aproximaciones de las distintas posiciones. Resultado esperado –visto a distancia- por ser la empresa y el hogar dos ámbitos totalmente distintos tanto en relaciones (con preponderancia capitalista el primero y patriarcal el segundo) como en objetivos (acumulación de capital el primero y cuidado de la vida el segundo).

En todo caso, la discusión abrió distintas vías de estudio para continuar analizando el papel fundamental de lo que desde entonces se fue conociendo como trabajo doméstico y “producción” doméstica. “Producción” doméstica que, hasta la fecha sigue sin ser reconocida como tal, por lo cual no queda incluida en los indicadores económicos, particularmente en el PIB, “indicador por excelencia” de los sistemas de contabilidad nacional.

Lo que si hubo fueron algunas aportaciones como las ideas sraffianas sobre los procesos de “producción” y reproducción” que, aunque no consideraban el trabajo doméstico, favorecieron una interpretación más amplia que incorporaba los distintos tipos de actividades que se podrían designar como trabajo: el empleo (o autoempleo), el trabajo doméstico y el trabajo de participación ciudadana. Procesos absolutamente interconectados que producen y reproducen bienes, personas y relaciones (Carrasco 1991).

Estas ideas tomaron cuerpo en el llamado “esquema “producción”-reproducción y en la denominación, aún utilizada, pero también criticada, de trabajo productivo y trabajo reproductivo. Ambas expresiones fueron útiles en su momento, pero presentaban un problema, ya que reproducían la antigua dicotomía liberal que mantiene el problema de concebir la sociedad precisamente de forma dicotómica. La actividad con definición y valoración propia continuaría siendo la “producción” mercantil y la otra, la re-producción, sólo podría existir en la medida que se reflejase en la anterior. La noción de “lo productivo” se continúa reservando así para el mercado. Se constató entonces que el enfoque “producción”/reproducción no permitía escapar de la dimensión patriarcal.

Como resultado del sesgo androcéntrico de los modelos económicos orientados hacia el empleo mercantil para la amplia mayoría de las encuestas y estadísticas laborales, los intentos vinculados a la cuantificación de la “producción” doméstica intentaron “medir” los tiempos dedicados a las distintas actividades desarrolladas en el hogar para dar cuenta tanto de las desigualdades entre mujeres y hombres en el uso del tiempo, como de la importancia cuantitativa de la “producción” doméstica en nuestras sociedades (Carrasco, 2001).

Sin embargo, el intento de medir los tiempos de trabajo presentaba varios problemas. El solapamiento de actividades que tiene lugar habitualmente en el trabajo doméstico, las comparaciones con el trabajo mercantil (tiempo-reloj, tiempo-dinero) siendo tareas que se desarrollan bajo relaciones sociales muy diferentes y,

particularmente, los trabajos de cuidados que implican relaciones afectivas, emocionales imposibles de medir cuantitativamente y que, no necesariamente, significan estar realizando la actividad sino, “estar atenta a”, “estar disponible para”, etc.

Pero no sólo las actividades domésticas no remuneradas quedaron al margen del concepto de “producción”. Desde sus comienzos, la economía ecológica puso de relieve también que la forma que tenía el enfoque económico convencional de representar el proceso de “producción” de bienes y servicios -a través del concepto de función de “producción”- era incompatible con las leyes de la termodinámica (Georgescu-Roegen 1971). No sólo es que, en esta representación, la “producción” de bienes (Y) dependa únicamente de trabajo (L) y capital (K) -haciendo abstracción de los necesarios recursos naturales involucrados *que no tienen valoración monetaria*- sino que, el resultado de ese proceso no es solo la producción de “bienes” (algo a lo que nadie se opondría), sino que en ese proceso se generan también “males” en forma de residuos. Y eso es así porque, desde el punto de vista de la Física, y atendiendo al primer principio de la Termodinámica, lo que llamamos “producción” sería en sentido estricto mera transformación de recursos naturales en bienes y servicios, con los correspondientes niveles de residuos y disipaciones. Es decir, que tendríamos que hablar siempre de “producción” de bienes y de residuos, o lo que es lo mismo, de “producción” *conjunta* (Baumgärtner, 2000). Y además, por el segundo principio, sabemos que en esa transformación se produce siempre una pérdida de calidad de la energía y los materiales involucrados.

De ahí que el *resultado* de los procesos de “producción” manejados por la Termodinámica y la Economía sean distintos (Naredo y Valero 1989) y las unidades en las que se miden y expresan también. Mientras que, en el primer caso, la diferencia entre los recursos y el producto se mide en unidades físicas del Sistema Internacional, y muestra la irreversibilidad del proceso en forma de residuos y *pérdidas* de calidad (nunca el proceso es eficiente al 100 por 100, esto es, no puede transformar en trabajo útil toda la energía y materiales incorporados al proceso), de modo que lo que se obtiene en términos de producto *útil* (energía y materiales) es siempre menor de lo que se aporta. De esta forma, el rendimiento de la actividad (cociente entre producto y recursos) será siempre mayor que cero y menor que uno. Sin embargo, en el caso de la Economía, el resultado del proceso es la diferencia entre la “producción” (medida en términos monetarios) y los recursos utilizados (consumos intermedios, también en términos monetarios), que arroja un saldo conocido como *valor añadido*. Y este valor añadido debe ser *positivo* para que la actividad tenga sentido. Por ello, el rendimiento de este proceso (cociente entre valor añadido y consumos intermedios) en este caso debe ser siempre mayor que uno (Naredo y Valero 1989). Esta asimetría en la descripción de un mismo proceso de “producción” tiene, pues, implicaciones importantes.

En consecuencia, hay que tener en cuenta que en términos físicos no se produce nada, sino que únicamente se transforman recursos naturales mediante la aplicación de trabajo —doméstico desde los hogares o trabajo de mercado— en combinación

con medios de “producción” (que también son fruto del trabajo y los recursos naturales que obedecen a leyes físicas de degradación), obteniendo bienes y servicios, junto a los correspondientes residuos (“producción” conjunta). Por esta razón, las actividades de simple apropiación de los recursos naturales procedentes de la corteza terrestre o la biomasa no cultivada deben considerarse procesos de “extracción” y “destrucción” (no “producción”) de riqueza natural *preexistente* que muchas veces no se regenera o lo hace a tasas insuficientes. Lo que explicaría, de paso, la sugerencia fisiócrata –aceptada por la economía ecológica- de considerar la verdadera “producción” como el acrecentamiento de las “riquezas renacientes” (que ahora llamaríamos recursos renovables), sin menoscabo de los “bienes fondo” (Naredo 1987). Algo similar a lo que, por otro lado, considera la Ecología como *producción primaria neta*, esto es, la biomasa o energía generada en el proceso de fotosíntesis descontando la utilizada por la planta en la respiración.

Conceptualización y medición de la “producción”: hacia una visión inclusiva

Así pues, las nociones de “producción” que manejan la Termodinámica y la Economía ni son ni tienen por qué ser las mismas (siempre que seamos conscientes de ello). La cuestión es si la combinación de insumos materiales, energía y trabajo para generar nuevos bienes y servicios que para la Termodinámica es mera transformación (en la medida en la que no aparece materia o energía que antes no existiera) puede ser también considerado “producción” por la Economía, siempre que esto sirva para mantener y reproducir la existencia social (sin por ello entrar en contradicción con lo que dice la Termodinámica).

Si la actividad económica se ocupa de suministrar los elementos que utiliza la especie humana para la reproducción de su existencia social, la “producción” es el momento de esa actividad en el que, utilizando trabajo, energía, materia, tecnología y medios materiales diseñados para ese propósito, se generan y ofrecen esos bienes y servicios (antes inexistentes) a través de distintas vías -empresas privadas, mercado, cuidados en el espacio doméstico, comunes, voluntariado, provisión pública- bajo formas *útiles*, distintas a las que tenían los elementos o insumos que entraron en su composición. Todo ello da lugar a distintas relaciones sociales y a diferentes conexiones con el excedente social, esenciales para poder interpretar el funcionamiento y reproducción de los sistemas económicos.

Pero no siempre sabemos reconocer, diferenciar y relacionar lo que se refiere a la *conceptualización* y a la *medición* de la categoría básica “producción”. Son temas relacionados, pero diferentes. Podríamos estar en condiciones de conseguir un amplio consenso en lo que concierne a la conceptualización de “producción” desde el punto de vista de la Economía y, sin embargo, distan de estar igual de resueltos los problemas relativos a conseguir una medición que sea precisa y, a la vez, operativa para modelizar e intervenir.

El objetivo de medir es evaluar -con la precisión que aporta una expresión cuantitativa- para conocer y poder representar y modelizar. En primer lugar, lo que realmente se ha añadido en el proceso que hemos conceptualizado como “producción” sería: a) evitar incluir lo que no procede (extracción), b) no ocultar que los residuos forman parte de la “producción” conjunta (coste e insostenibilidad), c) no ignorar lo que realmente han contribuido otros espacios, no mercantiles (principalmente el doméstico). En segundo lugar, saber la participación que ha tenido en dicho proceso cada uno de los inputs que han contribuido al mismo y que, por convención, podemos considerar que son el coste que, *ceteris paribus*, habría que reponer para que la actividad económica pueda reproducirse.

No es posible analizar la “producción” al margen del contexto, de espaldas al sistema económico en el que se lleva a cabo o sin situarla en los capitalismos concretos en los que tiene lugar o sin incorporar otras circunstancias concurrentes. Lo importante es acertar con la caracterización que sea más esclarecedora. Puede serlo subrayar que en la reflexión se entremezclan lo capitalista, lo heteropatriarcal, lo neocolonial y lo extractivista, pero es más probable que lo sea una interpretación que precise el contenido de la actividad económica, caracterice la estructura y lógica reproductiva del sistema económico capitalista, entienda sus interrelaciones con otros sistemas y sea consciente de su capacidad evolutiva y de la diversidad de plasmaciones que muestra su trayectoria histórica, en la que el patriarcado, la experiencia colonial y el extractivismo dejan de ser añadidos, para ser rasgos constitutivos del proceso capitalista analizado.

En este marco, tendría pleno sentido hablar de “producción” en el capitalismo, porque no implicaría validarla, sino que permitiría mostrar el sesgo de sus mediciones, aflorar sus limitaciones y mostrar su insostenibilidad tendencial. En cambio, no parece fácil que se pueda llegar a un indicador monetario único para medir correctamente algunas dimensiones de ese proceso “productivo” (doméstico, público, ecológico o mercantil) porque, aunque su resultado puede ser suministrar bienes y servicios utilizados en la reproducción de la existencia social, la naturaleza, lógica y motivaciones de cada dimensión pueden ser distintas, como lo son los criterios con los que pueden medirse sus aportaciones. Por eso, queda pendiente un esfuerzo investigador que permita un tratamiento integral admitiendo una diversidad de unidades de medida.

Excedente social

Alfons Barceló

Carlos Berzosa

Ángel Martínez González-Tablas

Introducción

Se puede definir el excedente como la diferencia entre la producción total de una comunidad y la parte considerada como mínimo imprescindible para la subsistencia de los habitantes de dicha comunidad. Es, pues, todo producto que supera al necesario para la subsistencia. En un sentido más amplio, y atendiendo a la capacidad de desarrollo de la comunidad en cuestión, cabe asimismo definir el excedente como todo remanente del producto por período, una vez descontada la parte idónea para el mantenimiento de esa sociedad, que comprende el consumo socialmente necesario más el gasto adecuado para el mantenimiento de los medios de producción duraderos (o sea, del equipo capital, tanto fijo como circulante).

En cierto modo el excedente revela la capacidad de acumulación de una comunidad. Resulta por tanto un concepto clave para la comprensión del funcionamiento económico de una sociedad y de su historia. Conviene subrayar además que el excedente no ha existido siempre y en cualquier sociedad. En todas las sociedades de vez en cuando se producen colapsos.

En fin de cuenta, la aparición del excedente puede ser un fenómeno temporal, más o menos previsible y esporádico, o bien permanente y estructural. También conviene recalcar que puede controlarse y distribuirse de muy variadas modalidades, en función de las jerarquías sociales de cariz político, religioso, económico, cultural o ideológico, dado que siempre ha habido fuerzas sociales que presionaban o legislaban o decidían quién, cómo y en función de qué normas y valores se apropiaban o recibían algunos privilegiados unas porciones más o menos grandes y concretas de los excedentes aludidos.

Para los humanos, en fin, la aparición sistémica del excedente en el neolítico abrió un inmenso campo de posibilidades y redes de bifurcaciones en el tiempo, en el espacio, en el modo. Y prosiguió en una ruta evolutiva que llega hasta hoy, sin que hayamos sido capaces de evaluar objetiva y cuantitativamente las pérdidas o disminuciones de muchos factores naturales en juego, como cambios climáticos, agotamiento de reservas y recursos, desbordamiento de residuos y contaminaciones varias. Incidencias todas ellas de gran calado que no pueden prolongarse muchas más décadas.

Una categoría crucial en el pensamiento económico

El excedente no siempre ha existido en todas las sociedades. Sin embargo, hay una diferencia decisiva entre el producto excedente en las formaciones precapitalistas o donde dominan pautas capitalistas. Así, un autor como Heibroner (1990), considera que en las sociedades precapitalistas los excedentes asumen el aspecto de riqueza, y aparecen en formas tales como bienes o servicios dedicados al consumo suntuario, al mantenimiento y organización de las fuerzas armadas, a los edificios religiosos, o simplemente a la ostentación y hasta al bienestar y exhibición de sus mascotas protegidas. En suma, dicha categoría recubre el uso de la riqueza en sus diversas formas concretas, no como un fin en sí mismo, sino sobre todo como forma de acumular más riqueza. En especial, en el capitalismo, parte del excedente se convierte en capital y sirve de base para variadas trayectorias de la reproducción simple y ampliada.

El concepto de excedente y su reproducción se ha analizado en el pensamiento económico por Cartelier (1981) que tiene en cuenta las contribuciones de Boisguilbert, Quesnay y los fisiócratas, Turgot, Adam Smith, Ricardo y Marx. Otra buena panorámica sobre la reproducción se encuentra en Lange (1979).

La importancia de este concepto para analizar la acumulación de capital ha llevado a economistas seguidores del pensamiento de Marx, como Baran y Sweezy entre otros, a su utilización para elucidar fenómenos como el del atraso -en terminología de Baran- en entornos dominados por el capitalismo monopolista. Baran (1959) trató de utilizar este eje analítico para comprender el amplio abanico de realidades económicas del siglo XX. Y para afinar la descripción y comprensión consideró tres géneros de excedentes: 1.- *Excedente económico real*, que viene determinado por "la diferencia entre la producción generada por la sociedad y su consumo efectivo corriente". 2.- *Excedente económico potencial*: "diferencia entre la producción que podría obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables, y lo que pudiera considerarse como consumo esencial". 3.- *Excedente económico planificado*, "que es la diferencia entre el producto social óptimo que puede obtener la sociedad en un ambiente natural y técnico históricamente dado y en condiciones de una utilización planeada óptima de los recursos disponibles, y el volumen óptimo de consumo que se elija". Baran concluía que las economías atrasadas tienen un excedente real que se encuentra muy por debajo de lo que sería el potencial. Esto era debido sobre todo al consumo parasitario de las élites económicas, al paro laboral y a la existencia de buen número de trabajadores improductivos (o sea que no generan excedente). Nótese por añadidura que el excedente es acaparado por una minoría, propietaria de los medios de producción, que en buena medida no lo utiliza productivamente, lo que comporta altas cifras de consumo ocioso con elevadas dosis de despilfarro.

Años más tarde Baran juntamente con Sweezy publicaron *El Capital monopolista* (1968), en el que utilizan el concepto de excedente para la comprensión del

capitalismo en la fase dominada por los oligopolios. De hecho, definen el capitalismo monopolista como un sistema formado por corporaciones gigantes. En este caso el excedente queda definido como la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de esta producción. La magnitud del excedente es un indicador de productividad y riqueza. Se basan en un estudio empírico efectuado por Philips para mostrar que los precios de las mercancías han crecido más que los costes en el periodo comprendido entre el final de la segunda guerra mundial y la mitad de la década de los sesenta. Se está, por tanto, ante un creciente aumento del excedente, ante lo cual el problema principal que se plantea es tratar de analizar cómo ha resuelto el capitalismo en ese periodo su absorción. Afrontan, por tanto, la descripción de los mecanismos que actúan desde el lado de la demanda, como consumo e inversión de los capitalistas, las campañas publicitarias, las redes y rasgos político culturales, junto con el militarismo e imperialismo. Es fundamental, en efecto, el enorme incremento de los gastos de las industrias militares y de conquista del espacio, gracias a lo cual se incrementaba la demanda efectiva macroeconómica y se encarrilaba la absorción del excedente. Un análisis sin duda bastante relevante para la comprensión del funcionamiento de la economía de Estados Unidos, en un período de expansión y bonanza en los países desarrollados.

Estas dos obras se convirtieron en su momento en referentes para analizar las dos caras del capitalismo, una caracterizada por la morfología del -así denominado- atraso, y la otra la anatomía del país hegemónico en la economía mundial, con lo que supuso la expansión de las grandes corporaciones y el dominio que ejerció a escala global. La obra de Baran marcó el inicio de la teoría de la dependencia, que se desarrolló en la década de los años sesenta por autores marxistas, entre los que cabe destacar a Samir Amin y Gunder Frank. Dicho libro de Baran y Sweezy tuvo considerable impacto a escala internacional, por el relieve de los gastos militares en la onda expansiva que se dio en el capitalismo entre 1945 y 1975.

Componentes, variantes y perspectivas del excedente

En la delimitación conceptual del excedente social intervienen tres componentes: la producción, el consumo de la población y la dotación necesaria para mantener la capacidad productiva. Cualquier variación en los criterios que definen esos componentes o la modificación en su cuantía afecta al excedente social. Por otra parte sabemos que los criterios distan de ser inequívocos, como se revela en la entradilla "Producción". Por su parte, el consumo puede cubrir lo que se consideren necesidades básicas, deseos más o menos legítimos y caprichos variados y más o menos suntuarios. Y encima, el mantenimiento de la capacidad productiva no se consigue, desde una perspectiva dinámica, con la simple cobertura de las amortizaciones históricas. En suma, aunque el concepto sea nítido, sus bordes y su cuantificación distan de serlo.

A la postre, pues, si bien puede estimarse un excedente fáctico, si se considera que la producción es la que con los criterios imperantes se compute, el consumo el que realmente se está produciendo en ese momento histórico y el mantenimiento de la capacidad productiva el que los decisores consideran necesario y en la práctica dotan. Parece claro que, aunque sea calculable en estos términos, el excedente así obtenido no es una categoría robusta en el plano empírico o fenoménico.

Junto al excedente fáctico hay un espectro de excedentes potenciales, de cuantías dispares según los criterios que se utilicen. La magnitud del excedente será distinta si evaluamos la producción con otros criterios. Por ejemplo, si no computamos como producción genuina lo que en verdad es pura depredación de la naturaleza. O si incorporamos bienes y servicios producidos fuera de la esfera mercantil -como los cuidados domésticos- O si revisamos la valoración adecuada para referirnos a gastos militares y a bienes y servicios que sean indudablemente destructivos como las armas de destrucción masiva. Asimismo, si en lo relativo al consumo en vez de recoger datos de la realidad, intentamos calcular pautas de consumo asequibles para una vida social digna y sostenible. Finalmente, si para medir la capacidad productiva tenemos en cuenta, además de su sostenibilidad, la combinación que resulta de la dotación objetiva de recursos, la evolución tecnológica y la competitividad en un entorno abierto.

En todo caso, en relación al excedente que se delimite, hay que distinguir distintas perspectivas o momentos. En primer lugar, la extracción, que se alcanza aplicando lógicas de funcionamiento específicas, porque no es algo que surja de forma espontánea y objetiva, se genera y aparece porque un conjunto de situaciones materiales y de prácticas sociales lo propician. En segundo lugar, su apropiación, que no tiene por qué identificarse estrictamente con su extracción, aunque esté relacionada con ella, es decir, alguien se queda con el excedente generado (pudiendo distinguirse la apropiación primaria o inicial, de la secundaria que resulta a la postre, una vez activados los mecanismos de redistribución del ingreso y derivadamente del excedente). En tercer lugar, su utilización, que puede ser muy diversa: puede quedar ocioso, consumirse en satisfacción adicional o de lujo, pero también invertirse, aplicándolo a mejora o aumento de la capacidad productiva, distintas utilidades que tampoco son ajenas a quien se haya apropiado del mismo, porque los grupos sociales pueden tender a emplearlo de forma diferente.

Por otra parte, si, incorporando la dimensión espacial, diferenciamos los capitalismos existentes en el mundo actual, el análisis se complica aún más, porque además de los procesos vinculados a la acumulación originaria de capital y a los procesos coloniales, habrá que tener en cuenta en cada país el excedente destinado al resto del mundo o el proveniente de él, algo cuya existencia es indudable, pero cuya medición dista de ser sencilla, con resultados enormemente diferentes según estemos ante economías dominantes, desigualmente paritarias, emergentes o pertenecientes al subdesarrollo profundo.

Reflexiones finales

No hay ninguna razón para cuestionar la importancia del excedente como categoría crucial para entender la actividad económica. Ni para negar la importancia que ha tenido en su trayectoria histórica, porque nos resultaría muy difícil interpretar el recorrido desde el neolítico ignorándola o analizar el surgimiento y el desarrollo del capitalismo sin tenerla en cuenta (Barceló, 1981). Tampoco hay motivo para dudar que en el capitalismo realmente existente una parte del producto social se considera excedente y es tratada como tal. Es un hecho que explica el comportamiento y los resultados. Pero, a la vez, no podemos desconocer que los excedentes potenciales distan de ser especulaciones banales porque, a la luz de la **Economía Inclusiva**, (véase esta entrada) descansan en lecturas bien fundamentadas de la producción, del consumo de la población y de lo que implica el mantenimiento de la capacidad productiva. Conviene, pues, reflexionar sobre este asunto conjuntamente con lo que entendemos por producción (véase la entrada **"Producción"**). ¿Con qué criterios calculamos la cuantía de la producción? ¿Con los que reflejan las estadísticas o tenemos la coherencia de llamar producción a lo que es producción, asumiendo los que postulamos? ¿Nos quedamos con el consumo que en estos momentos realiza la población (la mundial si esa es la escala), con sus excesos (derivados de la desigualdad y el consumismo) y sus déficits (pobreza y falta de cobertura de necesidades básicas) o pensamos en el que, siendo objetivamente posible, proporcionaría una vida digna a todas las sociedades? En cuanto a mantenimiento de la capacidad productiva, además de reponer lo desgastado, ¿cómo computamos la inversión solicitada por la sostenibilidad ecológica?

Esta visión alternativa de la actividad económica y del capitalismo obligan a replantear conclusiones que se dan por obvias, como pueden ser la propia existencia del excedente o las prioridades que deben orientar su utilización en el supuesto de que exista. Volvemos al principio, ¿estamos ante una manifestación puntual de excedente o es permanente y estructural? ¿Qué implicaciones se derivan de afirmar que el mantenimiento de la capacidad productiva conlleva como condición evidente que tiene que ser sostenible? ¿Cómo puede esta sencilla afirmación afectar al excedente? En suma, ¿cuál es el excedente social calculado con criterios coherentes?, ¿cuáles las utilidades impuestas por esos criterios?, ¿cuál, si alguno, el margen de maniobra para establecer opciones que sean viables? Son cuestiones que tiene que afrontar la Economía Inclusiva, si quiere cumplir la función que la corresponde, problemas que están en la realidad.

Trabajo

Albert Recio Andreu

Introducción: ¿Qué es trabajo?

Todos los seres vivos necesitan un flujo de energía y materiales para sobrevivir y reproducirse. Todos los animales necesitan realizar una actividad para acceder a ellos. Esta actividad podríamos considerarla trabajo. Lo que diferencia a la especie humana del resto de especies animales es que esta actividad esencial se ha modificado sustancialmente desde los orígenes de grupos humanos de recolectores y cazadores hasta la actualidad. La cooperación, la innovación tecnológica permanente, la introducción de bienes de producción han alterado la capacidad de intervención humana sobre el resto del mundo natural y han alterado profundamente su relación con el mismo. Se han diversificado tanto las técnicas (incorporadas y no incorporadas) como la gama de productos a obtener, se ha producido una intensa división del trabajo que ha generado una amplia variedad de especializaciones y complejos procesos de cooperación. En términos esenciales podríamos distinguir tres grandes fases sociometabólicas en la historia humana: la inicial de recolectores y cazadores, la que se inicia con la revolución neolítica, basada en energías renovables y donde se accede al control parcial de los procesos de reproducción de especies vivas y se desarrolla la producción artesanal, y la actual, la industrial donde hay un uso masivo de energía fósil, un desarrollo productivo de un elevado impacto ambiental y la aplicación creciente del conocimiento científico.

La noción de trabajo que habitualmente se utiliza en la economía neoclásica es mucho más reductiva y confusa. El trabajo se considera un input que entra en la actividad productiva y que, como cualquier otro, se compra y se vende en el mercado. Reductivo, porque confunde trabajo con trabajo mercantil ignorando, muchas otras formas de organizar la actividad productiva que no pasan por un mercado laboral. Confusa, porque ignora la diferencia que existe entre las personas físicas- la fuerza de trabajo- que en el caso del trabajo asalariado se alquilan durante unas horas para un empleador- y el propio trabajo, que es la actividad que realizarán durante el tiempo en que estarán empleados (y cuya intensidad y desempeño depende de un complejo proceso organizativo y social que se desarrolla en empresas, familias y otro tipo de organizaciones). Una noción de trabajo basada en la actividad permite por una parte una lectura más comprensiva de las diferentes sociedades humanas y por otra conecta con las aportaciones de las diversas corrientes críticas.

La enorme variedad de actividades laborales generadas en esta historia de división del trabajo, tienen en común la aplicación de un esfuerzo mental y físico de cada individuo. Pero generan una experiencia vital muy variada. No sólo por sus características

materiales sino también porque la misma actividad laboral se desarrolla en marcos institucionales muy diversos. Y estos marcos, determinan no sólo el contenido de la actividad sino, especialmente, las reglas del juego en las que tiene lugar. Y esto último tiene un efecto crucial en aspectos clave como la autonomía personal, la generación de jerarquías y desigualdades, el contenido, el esfuerzo, el reconocimiento social. Para situar la cuestión, ofrezco una tipología de grandes modelos sociales- trabajo de autoconsumo, trabajo forzado y trabajo mercantil- que, a su vez tienen diversas variantes. Y que no pueden considerarse espacios estancos. Por ejemplo los trabajos de cuidados cotidianos se cubren actualmente en parte en actividades domésticas de autoconsumo pero en parte se satisfacen con trabajo mercantil e incluso con diversas variantes de trabajo forzado.

Trabajo para satisfacer necesidades

Las actividades de autoconsumo han constituido la forma más extendida de actividades laborales a través de la historia. Incluye tanto la experiencia de las sociedades de recolectores-cazadores, como la de la mayoría de sociedades campesinas o de pequeños artesanos. En las sociedades capitalistas avanzadas, se mantiene en la actividad doméstica que sigue cubriendo una gran parte de las necesidades de la mayoría de la población. La economía de Robinson Crusoe, tan utilizada por los economistas neoclásicos, constituye (antes de la llegada de un esclavo, Viernes) un caso extremo. La mayoría de actividades de este tipo se desarrollan en el seno de pequeñas comunidades, en las que operan normas y costumbres que generan roles, cargas diferentes de trabajo, jerarquías que generan espacios de desigualdad. En este campo ha sido crucial la aportación de la economía feminista al desvelar el papel de las instituciones patriarcales en la generación de roles y jerarquías familiares que funcionan tanto en las sociedades precapitalistas orientadas al autoconsumo como en el trabajo doméstico de las sociedades capitalistas (y que es el principal responsable de que la jornada laboral global de las mujeres siga siendo superior a las de los hombres). El voluntariado o activismo moderno puede considerarse una variante de este tipo, pues se hace para obtener un resultado concreto, y como se desarrolla en el seno de organizaciones está también sujeto a algún tipo de restricción externa.

Trabajo forzado

En segundo lugar está la amplia gama de actividades que calificamos de “trabajo forzado”. Hay una presión político-represiva que fuerza a las personas a realizar una actividad laboral. El caso de la esclavitud es el más radical, se niega la propia naturaleza humana y los sujetos esclavizados no tienen ningún derecho de control sobre sus vidas. Pero existen otras múltiples formas de trabajo forzado: las servidumbres forzadas, las levas obligatorias para trabajos comunitarios, las servidumbres por deudas... El trabajo forzado no es una mera reliquia del pasado (el resurgimiento de la

esclavitud en los albores de la época capitalista es una muestra que la evolución histórica no es lineal), no sólo persisten condiciones de esclavitud y servidumbre en bastantes países sino que variantes más suaves del mismo son detectables en los países desarrollados, especialmente asociados a los condicionantes políticos que provocan las restrictivas políticas migratorias.

Trabajo mercantil

Es la actividad que se ejerce a cambio de una remuneración monetaria. Tiene dos variantes el trabajo mercantil autónomo y el trabajo asalariado. El primero supone que el trabajador es dueño de sus medios de producción y lo que vende al mercado es un producto. Su peso global no ha cesado de declinar, especialmente asociado a las transformaciones de sus espacios habituales: la producción agraria y el pequeño comercio. Y muchos de los actuales empleos autónomos son formas camufladas de trabajo asalariado, como ha puesto de manifiesto el debate sobre la “economía colaborativa”.

El trabajo asalariado es la forma dominante en las economías capitalistas. En los textos de economía neoclásica se presenta como una forma actividad totalmente libre: las personas eligen trabajar más o menos, entrar en uno u otro tipo de empleos en función de sus “preferencias” de consumo y de ocio. Pero un análisis más riguroso permite mostrar que la elección no es enteramente libre, está condicionada por la conjunción de dos factores clave a) en una economía monetaria las personas necesitan un flujo de ingresos para sobrevivir b) la mayoría de personas carecen de recursos monetarios y de propiedades que les permitan subsistir sin aceptar un empleo asalariado. El contrato de trabajo entre particulares es un contrato entre desiguales, tal como ya advirtió Adam Smith (y sobre el reconocimiento de esta desigualdad se ha desarrollado el derecho laboral). Pero, más allá de la desigualdad en el momento contractual, el propio contrato de trabajo (y toda la construcción institucional sobre empresas y relaciones laborales) es en sí mismo un contrato de autoridad. El que permite a las empresas convertir la disponibilidad de los empleados contratados en trabajo activo. Que el contrato de trabajo es un contrato de autoridad lo han reconocido tanto autores críticos (Marx, Bowles y Gintis) como neoclásicos que han tratado de comprender que es la empresa (Coase, Simon). En el interior de las empresas se ejerce una autoridad unidireccional que se manifiesta en la organización del trabajo, las técnicas de control de la actividad, la creación de jerarquías, los incentivos y en los casos más sofisticados la promoción de un espíritu de empresa.

Trabajo, desigualdades y regulaciones

En la mayor parte de sistemas de trabajo operan instituciones que generan jerarquías y desigualdades. En el patriarcado, en los variados regímenes de trabajo forzado

(esclavismo, feudalismo, colonialismo...) y en las reglas de juego de las sociedades capitalista (especialmente en el contrato laboral) se producen normas y funcionan ideologías que generan y legitiman desigualdades, que producen experiencias laborales muy diferenciadas. Pero que exista un marco institucional no supone que las personas se sometan automáticamente a unas reglas del juego que los perjudican. Por esto el trabajo siempre ha sido también un campo de conflicto. En las sociedades capitalistas estos han sido intensos y variados y han tenido como objetivo tanto la determinación de salarios y condiciones de trabajo como las regulaciones y las políticas de bienestar (que también afectan a la esfera doméstica). Conflictos que en general se han concretado en el espacio nacional, lo que explica la enorme variabilidad de regímenes laborales y políticas de bienestar entre países de un parecido nivel económico. Hay un importante trabajo de investigación de economistas institucionalistas, marxistas y postkeynesianos que ha mostrado la existencia de diferentes modelos de capitalismo y formaciones nacionales, generados por la combinación de las dinámicas de especialización productiva, de la evolución del conflicto social a escala local (crucial en la fijación de normas laborales, sindicatos y negociación colectiva) y su interrelación con las estructuras de género y familia. En todas estas sociedades si bien el trabajo asalariado juega un papel crucial (sobre todo porque articula gran parte de las políticas sociales y se presenta como una forma "normal" de trabajo) aunque persiste el trabajo mercantil autónomo y, con mayor intensidad, el trabajo doméstico que sigue cubriendo una parte sustancial de los cuidados cotidianos (y sigue constituyendo un eje central en las desigualdades de género). Sin perder de vista el papel que juega el voluntariado en muchos espacios sociales y la reemergencia de variantes de trabajo forzado, especialmente asociadas a las políticas migratorias restrictivas. Cuando se amplía el foco desde la escala nacional a la global, la presencia de trabajo forzado en la economía mundial adquiere mucha más importancia.

Las actividades laborales están socialmente jerarquizadas, en términos objetivos y de reconocimiento social. Esta desigualdad a menudo se trata de legitimar apelando a la diferente cualificación. Pero un análisis detallado permite mostrar que los procesos de evaluación están sesgados por las visiones de las élites y mediados por el juego institucional (sistema educativo, sindicatos, políticas de género, de nacionalidad...). Esto se percibe fácilmente cuando se analiza las desigualdades de género y se hace patente el papel de la cultura patriarcal en la fijación de categorías laborales y en el reconocimiento de la importancia del trabajo de cuidados. La enorme división del trabajo a escala global ha exacerbado estas divisiones y desigualdades. Comprender lo que significa la actividad laboral exige analizar las condiciones específicas de cada lugar de trabajo (empresas, unidades familiares) así como las instituciones que ayudan a configurarlas: sistemas educativos, políticas migratorias, leyes laborales, sistemas de relaciones laborales. Un campo básico para entender la naturaleza de la crisis de desigualdades y la fragmentación de la conciencia social.

La división social del trabajo es el resultado de un largo proceso histórico. En muchas sociedades precapitalistas ya existían elevados niveles de diferenciación laboral,

proliferaban formas diversas de trabajo forzado y estructuras patriarcales que configuraban la división sexual del trabajo. El nacimiento de la sociedad capitalista no significó un cambio sustancial, en cierto punto agudizó tanto la presencia de trabajo forzado (esclavismo, siervos por deudas, trabajo en obras coloniales) como la división sexual del trabajo. El cambio más radical de que representa el despegue del capitalismo es el de su base energética, el paso de una economía dependiente básicamente del sol y el viento, y donde la aportación de energía humana directa juega un papel esencial, al de una economía basada en las energías fósiles de elevada concentración. Ello permitió un salto en la productividad, medida como relación entre la producción y la fuerza de trabajo aportada, el acceso masivo a recursos minerales, una nueva expansión de la división del trabajo y la proliferación de bienes y actividades. Sin embargo no ha conseguido eliminar ni las malas condiciones de empleo ni las enormes desigualdades ni el trabajo forzado que persiste en actividades que están en el núcleo del modelo productivo (minería, agricultura, actividades de cuidados...)

El trabajo como hilo inclusivo

Hoy estamos enfrentados a una enorme crisis ecosocial. Hay un nivel de desigualdades insoportable, el progreso tecnológico no garantiza condiciones de vida dignas en términos de trabajo y renta a gran parte de la población mundial. El ingente consumo de recursos naturales y las técnicas productivas alteran los ciclos naturales y auguran una crisis ecológica global. La crisis ecológica y la crisis social están conectadas. Las dinámicas del crecimiento capitalista provocan a la vez desigualdades y depredación. Queda por ver cuál será el impacto de la crisis ecológica en las condiciones de trabajo. Una sociedad con menos energía exige más intensidad laboral (o una reducción drástica de los consumos). Mirando al pasado, las sociedades precapitalistas abundaban en formas de trabajo forzado y condiciones sociales degradadas. Mirando al presente esta degradación ya se observa en muchos lugares: en los empleos agrarios, en las condiciones de trabajo en los procesos externalizados a países en desarrollo, en los empleos de cuidados (de personas, en la industria turística) en el mundo desarrollado. No hay una dinámica inevitable. Depende que la crisis socioecológica se aborde en clave igualitaria y se adapten políticas generen bienestar generalizado.

El trabajo no es una actividad que uno pueda escoger. En todas sus formas existe algún tipo de constricción. Desde la más básica, la necesidad de garantizar el sustento (Robinson Crusoe estaba forzado a realizar una cierta cantidad de trabajo a menos que optara por el suicidio por inanición) hasta las más brutales como la esclavitud. Considerar este elemento de constricción es la única forma de diferenciar trabajo de no ocio, puesto que todas las actividades humanas exigen tanto una participación activa de los sujetos como el uso de recursos naturales e instrumentos productivos. Aceptar que la actividad laboral tiene un componente de constricción, de necesidad conduce, a mi entender, a dos corolarios. El primero es que, en una sociedad

igualitaria, el trabajo debe ser una actividad obligatoria para todas las personas con buena salud y edad adecuadas (lo contrario es aceptar que unos trabajen y otros se dediquen al ocio, lo que caracteriza las sociedades de clase). En segundo lugar, que el tipo de constricción importa y por tanto hay que configurar instituciones que garanticen una participación laboral justa, equilibrada y con capacidad de agencia para todos los individuos.

El trabajo es una actividad social ineludible. Esencial para garantizar la vida humana en buenas condiciones. Generadora, a la vez, de esfuerzos y sufrimientos, y de satisfacción por sus resultados, por su nexos social, por su capacidad de creación. Que una u otra cara predominen dependen de cómo se estructura la división del trabajo, los roles sociales, la carga individual. La economía fósil ha generado la ilusión de una sociedad sin trabajo, robotizada. Pero todo lo que sabemos de la economía ecológica y de las ciencias naturales es que vamos a convivir en una sociedad con menos recursos naturales, con menos posibilidad de despilfarro. Hasta ahora la mayoría de estudios sobre el trabajo han estado desvinculados de los análisis ecológicos (y viceversa). Para transitar hacia una sociedad ecológica exige articular ambos espacios y generar procesos donde trabajar sea a la vez una obligación, una posibilidad de desarrollo personal y no el martirio cotidiano que caracteriza la vida laboral en las sociedades de clase.

El principio de demanda efectiva

Paloma Villanueva

Introducción

El principio de demanda efectiva se erige como el pilar central de la corriente post-Keynesiana. Así, de él se derivan importantes fundamentos de esta corriente de pensamiento, que también va a compartir con varias perspectivas de la heterodoxia. En su versión actual, este principio establece que tanto el nivel de producción como el de empleo son determinados por la demanda agregada tanto en el corto como en el largo plazo.

Este concepto surge y gana importancia en los años posteriores a la Gran Depresión, pues la ortodoxia atribuía la crisis a problemas de oferta, lo que requería una reducción de los costes para poder incrementarla. Sin embargo, siguiendo el principio que se introduce en este capítulo, el motivo de las crisis económicas se podía encontrar en una insuficiencia de demanda. Por lo anterior, una reducción en los costes laborales no serviría para iniciar un proceso de recuperación económica, sino que, por el contrario, profundizaría la recesión. Como ya podemos ver, en las crisis posteriores como en la Gran Recesión, los mismos argumentos fueron esgrimidos por los principales organismos internacionales, unidos en lo que se conoció como la Troika (Comisión Europea, Banco Central Europeo y Fondo Monetario Internacional) lo que refleja la persistente pugna entre los paradigmas económicos.

Si bien este concepto se atribuye originalmente tanto a Keynes como a Kalecki (aunque lo derivasen desde distintas perspectivas, Keynes siguiendo los principios marshallianos -neoclásicos- y Kalecki a través de las lecturas de Marx), varios autores trataron con anterioridad de contestar a la famosa ley de Say (sostén de la corriente ortodoxa), por la que cada oferta crea su propia demanda (Hein, 2015). Por ejemplo, Malthus expuso el carácter dual de la clase trabajadora tanto como factor de producción como en cuanto a la relación del salario con la demanda de bienes. De forma paralela, el principio de demanda efectiva guarda una estrecha relación con el concepto de realización del capital al que se refería Marx en sus esquemas de reproducción, si bien este último se centró más en las condiciones de producción, o también en esa necesaria dependencia de una *esfera externa* en palabras de Rosa Luxemburgo (Villanueva, 2015).

Tal y como se deriva de su nombre, el principio de demanda efectiva pone encima de la mesa la relevancia de la demanda agregada a la hora de determinar el funcionamiento de la economía y su dinámica de crecimiento. Este principio establece que las

empresas basan sus decisiones de producción, y por tanto, de volumen de personas contratadas, en función de aquello que esperan vender en el mercado. En términos de Keynes, la demanda efectiva D es la suma de la propensión marginal a consumir $D1$ y lo que se dedicará a nuevas inversiones $D2$ (Keynes, 1936). Pongamos un ejemplo.¹ Ante un aumento de la demanda agregada fruto de una redistribución de la renta en favor de los salarios se producirá un aumento en la producción y en el empleo mediante los siguientes mecanismos. En primer lugar, el aumento de la renta de la población asalariada se traducirá en un aumento del consumo privado, pero esta redistribución no tendrá tan sólo efectos en los sectores de actividad de bienes y servicios finales. Ese aumento en la demanda de bienes y servicios finales impulsará, en segundo lugar y a través del efecto multiplicador, la producción industrial y la inversión pues las empresas necesitarán ampliar su capacidad productiva para abastecer el crecimiento de la demanda.

Una cuestión por abordar aquí es la dimensión temporal de este principio. Así, mientras que el nuevo consenso macroeconómico reconoce los efectos de la demanda agregada en el corto plazo, rechaza sus efectos en el largo al considerar la economía como un sistema que tiende de forma natural a un estado de equilibrio determinado por la oferta. Contrariamente al enfoque neoclásico, que el principio de demanda efectiva sea válido en el largo plazo va a implicar la posibilidad de varios puntos de equilibrio de la economía compatibles con un exceso de capacidad instalada y desempleo.

Tal y como adelantábamos, de este principio se derivan otros dos más. En primer lugar, la inversa de la ley de Say; esto es, la inversión determina el nivel de ahorro, a través de la creación de renta, y no al revés. Y, en segundo lugar, las instituciones juegan un papel importante en la evolución de la economía (Lavoie, 2015) (véase la entrada "Instituciones"). En cuanto al primero de ellos, desde la ortodoxia se defiende que para que haya inversión es necesario un volumen de ahorro previo (ley de Say). Sin embargo, esta idea se puede contraponer con bastante facilidad. Si pensamos en la concesión de préstamos por parte de bancos comerciales con finalidad de financiar inversión tenemos que es la inversión la que determina el ahorro, ya que se puede prestar sin que exista ahorro o depósitos previos. En cuanto al segundo de ellos, las instituciones juegan un papel importante en el funcionamiento de la economía en tanto que las políticas fiscales y monetarias afectan a la demanda agregada.

Otra diferencia a recalcar con respecto al enfoque neoclásico es el del desempleo. En la economía neoclásica tan solo existe desempleo involuntario, el cual se da cuando hay personas que no quieren trabajar al salario vigente. Sin embargo, partiendo del principio de demanda efectiva, puede haber una demanda insuficiente para poder vender toda la oferta y, por tanto, generar desempleo involuntario.

1. El ejemplo expuesto se corresponde al caso en el que el régimen de demanda sea liderado por los salarios (wage-led).

En resumen, el principio de demanda efectiva presenta a la demanda como limitante de la oferta y no viceversa, rompiendo así el corsé interpretativo que supone el enfoque neoclásico.

¿Cómo incorporar el principio de demanda efectiva al enfoque de la economía inclusiva?

Una de las cuestiones que sigue estando pendiente, y que es el objetivo de la economía inclusiva, es el de la construcción de puentes entre las distintas perspectivas heterodoxas. Es por ello por lo que en esta segunda parte del capítulo vamos a tratar de argumentar la utilización que puede tener el principio de demanda efectiva desde la economía feminista y desde la economía ecológica. Dicho de otra manera, explicar cómo interactúa el principio de demanda con dos dimensiones tradicionalmente olvidadas.

Empezando por la economía feminista, lo primero que deberíamos resaltar del principio discutido es su foco en la economía monetizada, esto es, el principio de demanda efectiva y su papel en la dinámica de crecimiento aparece enfocado en exclusiva al campo público de la esfera productiva. Sin embargo, tal y como nos aporta la economía feminista, el sistema económico productivo está sustentado por una esfera de trabajos invisibilizados que constituyen la esfera reproductiva y que son mayoritariamente realizados por mujeres.

Esta idea aparece reflejada en el diagrama del flujo circular de la renta presentado por Picchio y adaptado por Pérez Orozco (2014), y contraviene lo que la segunda y Cristina Carrasco vienen a denominar el *trabajador champiñón*, como aquel que brota de forma repentina en el mercado para consumir bienes y servicios. De esta forma, se le da visibilidad a los trabajos no remunerados que hacen posible y a la vez están a la postre de la esfera productiva.

Ahora bien, para explicar la interacción entre el principio de demanda efectiva y la economía feminista volvamos al ejemplo de la crisis y el papel de la demanda efectiva. Desde una perspectiva de la economía inclusiva cuando se reconoce que el trabajo no remunerado y el cuidado tienen efectos económicos reales, nos encontramos con que la sustitución de bienes de mercado por bienes del hogar durante una recesión puede reforzar el ciclo económico cuando los ahorros agregados superan las inversiones agregadas: la caída en la demanda efectiva, facilitada por un aumento en la producción no remunerada en los hogares y comunidades, solo se ampliará, manteniendo la economía más alejada de una recuperación (van Staveren, 2010). Por ende, otra cara de la demanda efectiva es su contrapartida de trabajo no remunerado que tiene lugar en los hogares. Podemos así ver, que una caída en la demanda efectiva se corresponde con una fuerte intensificación de los trabajos no remunerados. Sin embargo, mientras el aumento de estos trabajos no remunerados y de cuidados

mantienen la caída de la demanda efectiva, también tienen un rol que contrarresta en cierta medida esos efectos negativos mediante el mantenimiento de unos niveles de consumo y la creación de redes informales (*shock absorber*) (Karamessini y Rubery, 2014).

Una aproximación interesante a esta intensificación la encontramos en Raghavendra (2022), quien además introduce el papel de las instituciones en un intento por combinar un modelo macroeconómico post-Kaleckiano con la economía feminista. Considerando que el trabajo en los hogares por parte de las mujeres se compone de trabajo de subsistencia (L_f^s) y trabajo de cuidados (L_f^c) y una ratio marginal de sustitución β entre ambos trabajos, el valor de dicho β va a estar determinado tanto por el papel de las instituciones en la provisión de una infraestructura de cuidados (véanse las entradas “Trabajo” y “Ámbito doméstico”) que, por ende, disminuirá el valor β , y por el nivel de la demanda efectiva ya que en un contexto de recesión aumentará el valor β . De esta forma, el valor de β vincula el nivel de demanda agregada (reflejando la importancia de la demanda efectiva) así como el papel de las instituciones para determinar el rol de las mujeres como *bread-winner* o *care-giver*. Cerramos, así, con una de las otras caras del principio de demanda efectiva en su interacción con la economía feminista.

Seguimos con la economía ecológica y la otra de cara de la demanda efectiva. Mientras que por un lado la demanda efectiva impulsa la expansión de la producción a través del efecto multiplicador, de forma paralela genera externalidades negativas en el medio ambiente que reduce la calidad ambiental. Esta relación de demanda efectiva con la degradación del medio ambiente implica dos cuestiones.

En primer lugar, la concepción de la economía ecológica de que el sistema económico capitalista se encuentra subsumido en el sistema ecológico y que este a su vez es abierto (véase la entrada “Sistemas abiertos”). Y, en segundo lugar, guarda una estrecha relación con la segunda contradicción del capital propuesta por James O'Connor (1988) -para avanzar hacia un marxismo ecológico- por la que el propio proceso de acumulación capitalista destruye las condiciones medioambientales para su reproducción. Así, esa reducción de la calidad ambiental generará unos costes de ajuste para las empresas, afectará a la salud de la fuerza de trabajo y a su productividad, por lo que en consecuencia ejercerá una presión a la baja sobre el crecimiento económico.

Por lo anterior, vemos cómo en lugar de sugerir una senda de crecimiento estable con un equilibrio determinado por el lado de la oferta que actúa como centro de gravedad del sistema, el principio de demanda efectiva no sólo posibilita la existencia de distintos puntos de equilibrio, sino también de externalidades negativas en el medio ambiente que introducen inestabilidad en la senda de crecimiento, además de la conocida inestabilidad Harrodiana (1939). Asimismo, la interpretación aquí presentada sugiere cómo los límites que restringen, en este caso a la demanda efectiva y por tanto al crecimiento económico, se derivan de su propia evolución (Moore, 2016).

Sin embargo, los avances para aunar la economía ecológica y la post-Keynesiana se enfrentan con problemas. Al igual que el enfoque convencional, la economía post-Keynesiana parte de la necesidad de monetizar los impactos ecológicos como paso previo para su reducción (por ejemplo, a través de impuestos o la creación de mercados). Esta necesidad tiene varias implicaciones. Por un lado, asume de manera implícita la sustitución perfecta entre los distintos tipos de capitales (natural por económico). Por otro lado, dicha sustitución perfecta pasa por alto la existencia de límites al crecimiento económico (Hediger, 1999). Es por ello que, si bien el enfoque post-Keynesiano reconoce la relevancia del tiempo histórico, el conflicto social y las relaciones de poderes además de enfatizar el rol de las instituciones, mantiene una interpretación de sostenibilidad entendida como débil con similitudes con el concepto de desarrollo sostenible, y por tanto lejos de la sostenibilidad fuerte, que reconoce los límites en el uso de los recursos (Holt, E., Pressman, S., Spash, C., 2009; Hediger, 1999).

A pesar de lo anterior, es necesario mencionar algunos de los intentos realizados por incorporar los límites al crecimiento económico como consecuencia de la degradación ambiental o el agotamiento de los recursos por parte de economistas post-Keynesianos, pero sin abandonar la búsqueda de caminos para un crecimiento sostenible. Fontana y Sawyer (2016) formulan un modelo de crecimiento económico liderado por el demanda en el que el éste se ve limitado como consecuencia del agotamiento de los recursos naturales (a su vez, la inversión en investigación y desarrollo puede reducir dicho agotamiento). Por su parte, de Oliveira (2018) sugiere la existencia de un círculo vicioso entre crecimiento económico y calidad ambiental a través de un modelo Harrodiano.

Para recapitular, en este capítulo hemos tratado de presentar las distintas interacciones del principio de demanda efectiva con la perspectiva de la economía inclusiva, presentando especial atención a los enfoques de economía ecológica y economía feminista. Se resalta, por tanto, no sólo el rol de la demanda agregada en la determinación del output y del empleo, pero también el papel que juega en la intensificación del trabajo de las mujeres, particularmente dentro de los hogares, así como la influencia en los regímenes de hogar (bread-winner vs care-giver) y, su contrapartida sobre los efectos en el medio ambiente y la inestabilidad que de ello se deriva en el largo plazo.

Referencias

Instituciones

Luis Fernando Lobejón y Sherman Farhad

El papel marginal de las instituciones en la corriente dominante.

Hasta la aparición de aportaciones como las realizadas por Douglas North, o, más recientemente, por autores como James Alan Robinson o Daren Acemoglu, el enfoque ortodoxo asignó un papel marginal a las instituciones. Éstas, entendidas como el conjunto de reglas en sentido estricto, a las que se unen normas implícitas, convenciones y rutinas, han recibido una atención mucho mayor en los análisis elaborados desde un punto de vista heterodoxo. Combinando aportaciones que comparten ese punto de vista, y estableciendo un diálogo abierto entre ellas, puede llegarse a un planteamiento de carácter inclusivo.

El predominante desinterés por las instituciones en el referido enfoque ortodoxo queda reflejado de forma patente en el discurso habitual de la economía neoclásica, principal exponente del *mainstream*. Ésta sitúa en el centro del análisis a los individuos, siguiendo la lógica del individualismo metodológico, y asume que son las relaciones entre éstos, a través del mercado, las que determinan la asignación de los recursos. En este marco de referencia las instituciones se consideran dadas y son un elemento que no desempeña un papel relevante, por lo que apenas si se les concede atención.

Este planteamiento presenta una ventaja importante: contribuye a que los desarrollos teóricos se simplifiquen, lo que favorece su rigor formal. A cambio, en esos desarrollos se restringe significativamente la conexión con la realidad, ya que, en la práctica, las relaciones entre agentes económicos individuales, así como entre éstos y su entorno biofísico, no tienen lugar en el vacío, sino en un marco institucional que moldea las preferencias de los individuos y les dota de mayor o menor capacidad de decisión, como se pone de manifiesto en la entrada "Poder y conflicto social". Con la excepción de contribuciones excepcionales, como las citadas previamente, las aportaciones neoclásicas, lejos de asumir esas premisas, defienden que todos los agentes económicos cuentan con un margen de maniobra idéntico y mínimo, que se expresa a través del mercado y se traduce en unos precios sobre los que ninguno de esos agentes ha tenido una influencia reseñable.

En ese relato, el mercado es una entidad que surge y funciona de forma espontánea, es decir, se prescinde del hecho de que es en sí mismo una institución (con sus propias reglas de funcionamiento), como también lo son las empresas, a las que esa misma corriente tampoco suele reconocerles ese carácter. Sólo estarían a salvo de

esta última crítica reflexiones como las realizadas por Ronald Coase y, posteriormente, por autores cuya obra se enmarca dentro del neoinstitucionalismo, al que se hace referencia posteriormente.

La irrupción del viejo institucionalismo, sus aportaciones y su declive.

La primera tradición teórica que rompió con la visión reduccionista de las instituciones, característica del enfoque neoclásico, es el institucionalismo norteamericano o viejo institucionalismo. Los autores adscritos a esa tradición, y en especial, sus representantes más destacados, como Thorstein Veblen, John R. Commons, Westley Mitchell y Clarence Ayres, rechazaron la simplificación que supone reducir toda reflexión económica a un análisis de comportamientos individuales. Por esta razón, reivindicaron la necesidad de construir un marco teórico que incorporara las instituciones y reconociera su influencia. Abogaron, además, por una mayor conexión con la realidad, no sólo a través de la integración de las instituciones. Apostaron también en mucha mayor medida que los autores ortodoxos por el uso de la inducción, por el contraste de las teorías con información empírica y por la conexión con otras disciplinas para mejorar la comprensión de esa realidad. Merced a todas estas características, el viejo institucionalismo contribuyó a reforzar la consistencia científica de las reflexiones teóricas en economía.

A pesar de este bagaje, el viejo institucionalismo no consiguió asentarse como alternativa al pensamiento ortodoxo, y en particular al enfoque neoclásico. De hecho, con el paso del tiempo decayó progresivamente su influencia, entrando en una dinámica de franco declive a partir de la Segunda Guerra Mundial. Su retroceso puede explicarse a partir de la combinación de varios factores que jugaron en su contra y que, al mismo tiempo, reforzaron la posición de la tradición neoclásica. Uno de los más importantes fue la complejidad que caracterizaba sus análisis, y que constituía un obstáculo importante para su formalización, a la que se adaptan mucho mejor los estudios más convencionales. Por otra parte, el interés de las aportaciones surgidas al amparo del viejo institucionalismo quedó ensombrecido por el auge adquirido por el keynesianismo, una alternativa teórica mucho más cercana a las inquietudes propias de las primeras décadas de la postguerra y más susceptible de encajar con ese enfoque neoclásico, a través de la síntesis neoclásica.

El renacer de las instituciones en el análisis económico.

Superando ese momento de declive, a partir del último cuarto del siglo XX se asiste a un interés renovado por las instituciones. Ese interés ha servido de caldo de cultivo para la aparición de un número importante de contribuciones, con orientaciones

teóricas muy dispares. Las que se han llevado a cabo desde postulados ortodoxos han acabado conformando una nueva tradición dentro del pensamiento económico convencional (el neoinstitucionalismo), que ha alcanzado una importante difusión, gracias a los trabajos de autores como John Williamson o los ya citados Ronald Coase, Douglas North, James Alan Robinson y Daren Acemoglu. A diferencia del viejo institucionalismo, el neoinstitucionalismo renuncia a ofrecer alternativas al pensamiento neoclásico, con el que comparte metodología e instrumentos. Su propósito esencial es, de hecho, extender el ámbito de aplicación de ese pensamiento, llevando a cabo análisis de factores institucionales que éste tradicionalmente consideraba dados, como ocurre con los derechos de propiedad.

Aparte de esos trabajos, existen otros que se apartan expresamente de la teoría neoclásica, dando continuidad a la tradicional conexión entre el interés por las instituciones y el pensamiento económico heterodoxo. Aprovechando la imbricación que existe entre diferentes tradiciones que integran ese pensamiento, puede avanzarse hacia un planteamiento institucional renovado, abierto e inclusivo. En éste las instituciones constituyen un elemento crucial para entender la dinámica económica y también para comprender la posición de esa dinámica dentro de la biosfera y en el ámbito socio-ecológico. La riqueza de esta propuesta no se deriva solamente de la variedad de puntos de vista que permiten integrar las instituciones en el análisis económico. Surge también de la posibilidad de analizar el papel de éstas en diferentes niveles, comenzando por el que representan unidades elementales, como son los hogares o las empresas.

Posibilidades del análisis institucional desde diferentes enfoques heterodoxos y niveles de reflexión.

El patriarcado es una institución clave en el comportamiento de los hogares, tal y como destacan numerosas aportaciones realizadas desde planteamientos heterodoxos (véase la entrada “Género”). Sólo asumiendo su gran influencia puede entenderse la discriminación que sufren las mujeres, a las que regularmente se les asignan actividades de escaso reconocimiento, tanto económico como social, reservando para los hombres las más atractivas y valoradas. Así lo ha denunciado durante décadas el pensamiento feminista, y lo ha asumido y analizado la tradición institucionalista desde la época de Thorstein Veblen, es decir, desde los tiempos del viejo institucionalismo. De hecho, en concreto, en la obra de Veblen las normas relacionadas con el género se presentan como expresiones ejemplares de la influencia de los patrones sociales y culturales en la dinámica económica. Se asigna, además, al patriarcado un papel crucial en el análisis de las instituciones, más importante incluso del que habitualmente adquiere en gran parte de los análisis institucionalistas contemporáneos, de forma que no sólo permitiría explicar la discriminación que sufren las mujeres, sino que ayudaría a entender también cómo el poder y la ideología afectan a la economía. (Zacharowska-Mazurkiewicz 2015)

En cuanto a las empresas, las nuevas aportaciones institucionalistas abogan por profundizar en la consideración de éstas como construcciones sociales, un argumento que ya aparecía en propuestas teóricas realizadas en las primeras décadas del siglo XX, como se indica en la entrada “Empresa inclusiva”. Contempladas desde esta perspectiva, habría que dejar de identificarlas con meros agentes individuales maximizadores. Pasarían a ser unidades económicas con responsabilidades respecto del resto de agentes, y también respecto del medio ambiente.

Si se adopta una perspectiva más general, lo que supone avanzar a partir del reducto de las empresas individualmente consideradas, el entorno institucional vuelve a aparecer como un elemento decisivo en el pensamiento heterodoxo. Puede citarse como ejemplo representativo la defensa que hace Joseph Schumpeter de determinados entornos institucionales, concretamente de los que estimulan la innovación y favorecen a las empresas que se impliquen con los nuevos paradigmas tecnológicos. De acuerdo con esta propuesta, un entorno institucional con ese perfil suavizaría el impacto de los desajustes provocados por la dinámica de destrucción creativa, situando a los países que lo consiguieran en una posición ventajosa respecto del resto.

Abriendo aún más el foco, y situando el plano de análisis en las relaciones internacionales, la consideración de las instituciones desde una perspectiva heterodoxa vuelve a ser pertinente. Un análisis consistente y veraz de esas relaciones requiere tener en cuenta las características del marco institucional en el que tienen lugar. Desde enfoques como la Economía Política Internacional, y, en particular, a partir de la interpretación crítica de autores como Susan Strange y sus seguidores, la lógica de funcionamiento de las relaciones internacionales depende de la distribución del poder entre estados (véase la entrada “Poder y conflicto social”). Éste no sólo se expresa a través de su potencial económico y militar, sino que se manifiesta, además, a través de su capacidad de dar forma al marco institucional. Así lo percibe esa corriente de la Economía Política Internacional, incorporando a ésta nociones fértiles, como la de poder estructural, para referirse a la primera variante, y poder relacional, para definir la segunda (Strange, 1988).

Si, en un último paso, se trasciende del plano económico y se adopta una perspectiva aún más amplia, en la que ese plano se integra dentro de la lógica de la biosfera, el análisis de las instituciones aparece como una condición ineludible para entender el mantenimiento de condiciones que garanticen la sostenibilidad. Es en este punto donde la economía ecológica, un campo interdisciplinario que estudia las relaciones entre sistemas económicos y sistemas ecológicos desde una perspectiva sistémica y atenta a los límites biofísicos, encuentra un terreno fértil en el enfoque institucional. Esta conexión tiene raíces profundas en el pensamiento económico, en particular en las aportaciones de autores como S. Ciriacy-Wantrup y K.W. Kapp, quienes supieron articular el institucionalismo clásico con una mirada crítica hacia las relaciones entre economía y naturaleza. Esta línea de pensamiento ha sido continuada por autores como D. Bromley, A. Vatn o F. Aguilera, cuyas contribuciones han mostrado que las

instituciones no solo regulan el acceso y uso de los recursos naturales, sino que también influyen en la formación de preferencias, valores colectivos y patrones de decisión (Carpintero, 2010). Este enfoque permite cuestionar ideas arraigadas en el pensamiento económico convencional, como la noción de la “tragedia de los comunes” y desplazar el foco del análisis hacia preguntas clave de justicia ambiental: ¿quién establece las reglas de uso?, ¿quién se beneficia de ellas?, ¿y quién asume los costes? A través de esta lente, los conflictos socioambientales se entienden como procesos profundamente institucionales en los que se entrelazan dimensiones ecológicas, económicas, políticas y jurídicas. Así, la articulación entre economía ecológica e institucionalismo ofrece herramientas analíticas potentes para entender y transformar las relaciones sociedad-naturaleza. Desde esta perspectiva, las dinámicas socio-ecológicas cobran especial relevancia. El análisis de la gobernanza ambiental, enriquecido por aportes como los de Elinor Ostrom, resulta fundamental para comprender cómo las instituciones configuran y moldean prácticas sociales y actividades económicas, y cómo éstas interactúan con el sistema biofísico. En este contexto, las instituciones actúan como reguladoras y mediadoras entre la actividad humana y los límites biofísicos del planeta. Las configuraciones de gobernanza participativa y multi-nivel adquieren una importancia particular dado su potencial para guiar las acciones hacia la resiliencia socio-ecológica, promoviendo la sostenibilidad ambiental y social a largo plazo.

Conclusión. Hacia un planteamiento inclusivo.

A diferencia de lo que plantean mayoritariamente los análisis ortodoxos, el pensamiento heterodoxo, y especialmente el surgido de las aportaciones más recientes, concede una gran relevancia a las instituciones, desde distintas perspectivas, susceptibles de ser combinadas, y situarse en diferentes planos de análisis.

El pensamiento feminista identifica y denuncia las consecuencias de la institución patriarcal, reclamando la necesidad de construir un marco institucional que contribuya al reconocimiento del trabajo reproductivo y de cuidado, garantizando su visibilidad y su integración en el análisis económico. Desde una perspectiva institucional también cambia la integración de las empresas en el análisis económico. Al concebirse como construcciones sociales resulta más viable considerar su papel como agentes con responsabilidad social y medioambiental.

Asumir que el diseño del marco institucional, tanto a escala nacional como internacional, ha de considerarse dado, como defiende mayoritariamente la corriente dominante, y que es ajeno a los intereses de quienes han participado en ese diseño resta realismo y coherencia a las aportaciones que se enmarcan en esa corriente. En este sentido, constituyen un avance las contribuciones que, en el ámbito concreto de las relaciones internacionales, se han realizado desde posiciones heterodoxas de la Economía Política Internacional heterodoxa, en las que se insiste en la relevancia de ese

marco institucional, y se destaca el poder con el que cuentan algunos estados para configurarlo.

Finalmente, desde la perspectiva de la Economía Ecológica, el marco institucional o la gobernanza ambiental, son clave para analizar las interrelaciones entre la sociedad y el entorno biofísico, facilitando el diseño de configuraciones de gobernanza colaborativa que promuevan la sostenibilidad socioambiental, y transformen las dinámicas de poder.

-

La empresa

José Miguel Rodríguez Fernández

Introducción

En la teoría económica clásica, la empresa no constituía realmente, en sí misma, una unidad de análisis para A. Smith, D. Ricardo o K. Marx. De modo similar, el pensamiento económico neoclásico navegaba por un océano de cooperación inconsciente -el mercado- donde, sin embargo, aparecían islas de poder consciente -las empresas-, como hizo notar en 1923 D.H. Robertson, siendo estas últimas solo “cajas negras”: carecían de un estudio específico sobre su contenido interno y, menos aún, sus responsabilidades. Como mucho, se hacía referencia a la existencia de la función directiva del empresario (en A. Marshall) que asume la incertidumbre (en F. Knight). En 1937, R.H. Coase situó la naturaleza de la empresa en la existencia de costes de transacción, una senda después seguida con más argumentos -derechos de propiedad, separación entre la propiedad y la dirección, costes de agencia-, perfilándose la visión de la firma como un nexo de contratos al hilo nueva economía institucional de las últimas décadas del siglo XX.

Ahora bien, antes, entre finales del siglo XIX y principios del XX, el viejo institucionalismo de Th. Veblen o J.R. Commons ofreció una perspectiva de la firma de negocios más rica que su coetánea economía neoclásica antes aludida. Commons presentó la empresa como una forma de acción colectiva, de base legal y relaciones de poder en su interior, donde existe una “soberanía” -capacidad de decisión- y se aplican reglas de diverso tipo para gobernar transacciones y, en su caso, para administrar las relaciones de poder o resolver los conflictos de intereses en el contexto de una entidad en marcha. Por su parte, Veblen distinguió entre “industria” -el proceso productivo y tecnológico- y “negocio”, la búsqueda depredadora del beneficio financiero para los propietarios, con frecuencia “propietarios ausentes”, accionistas desconectados del día a día de las operaciones. El control de dicho proceso en función de tal “negocio” se articula de acuerdo con los intereses del capital, al margen del bienestar comunitario y mediante una estructura jerárquica -con sus propios razonamientos y hábitos ceremoniales-, sin dejar espacio a la participación de los diversos actores interrelacionados en el devenir empresarial. Precisamente, Commons abogaba por mecanismos para proteger a las partes más débiles -como los trabajadores- y gestionar los conflictos con mayor equidad.

Al fin y al cabo, ya en la segunda mitad del siglo XIX hubo debates sobre la autogestión obrera de la empresa, en paralelo a la controversia entre los juristas alemanes Rudolf von Jhering y Otto von Gierke acerca del objeto social de las compañías anónimas capitalistas, según se considerasen una república exclusiva de los accionistas -como

decía el primero-, o una entidad con finalidad propia, independiente de los intereses de sus accionistas, y responsable de las consecuencias de sus acciones, según el segundo.

En este punto, John M. Clark irrumpió en escena con un artículo pionero, de 1916, y con su libro *Social Control of Business* (Clark, 1926). Entremezcló su formación marginalista inicial con aportaciones de los viejos autores institucionalistas de la época y consideró a la empresa como una construcción social moldeada por normas, costumbres y leyes, susceptible de ser transformada para servir mejor a los intereses colectivos. Apostó por una “economía de la responsabilidad”, yendo del individualismo hacia la solidaridad y la preocupación social. Tiene en cuenta el “entorno”, porque interacciona con el comportamiento y las necesidades humanas, a la vez que genera responsabilidades por las consecuencias. Lo considera en un sentido amplio: social, económico, institucional, tecnológico, cultural y psicológico, incluyendo en sus trabajos ejemplos concretos relacionados con el medio natural. Además, desde la psicología, puso en duda los supuestos tradicionales relativos al comportamiento de los agentes económicos. Y desde la economía política, sugirió la necesidad de superar un sistema económico irresponsable, de *laissez-faire* y “libre contrato”.

Justo en la mitad del siglo XX, también desde la economía institucional, K. William Kapp efectuó una crítica profunda a la teoría económica convencional, por cuanto esta olvida que la actividad de las firmas mercantiles genera una amplia gama de costes significativos los cuales, sin embargo, no se computan como costes privados. De hecho, se transfieren a terceros, a la sociedad en general, o a las generaciones futuras. Es imprescindible abordar la “disrupción del entorno humano”, considerándolo un problema fundamental y a largo plazo para la humanidad. A estos efectos, cita los diversos costes socioeconómicos, tecnológicos o medioambientales, además insistir en los costes humanos directos: accidentes laborales, enfermedades profesionales, patologías psíquicas y psicósomáticas, desempleo, etc. (Kapp, 1966 [1950]).

Tras estas aportaciones, y la publicación de *Social Responsibilities of the Businessman* (Bowen, 1953), hacia finales del siglo XX el concepto de responsabilidad social corporativa (RSC) parecía difundirse ampliamente, arropado incluso por expresiones como la “empresa ciudadana”. Sin embargo, a decir de Ireland (1997), no se habían alterado las dinámicas fundamentales del capitalismo ni transformado las compañías en agentes de un cambio social significativo: se requería una reforma estructural. No en vano, la habitual RSC “instrumental” puede devenir en un simple medio para seguir creando valor preferentemente para los accionistas, a través de la reputación e imagen corporativa, escondiendo la explotación de las personas y el planeta (Jo, 2011).

Por todo ello, el objetivo de las líneas que siguen es repensar el concepto de empresa, para ir más allá de esa RSC instrumental y reforzarlo desde una perspectiva sistémica con una visión inclusiva, apoyada en tres ejes principales: la economía ecológica, reconociendo el valor intrínseco de la naturaleza (dimensión ecocéntrica); la

economía feminista y la ética del cuidado (dimensión empática); y la economía política, para empoderar a los diversos *stakeholders* o grupos de interés, como el personal empleado, la clientela, los proveedores, la comunidad local, etc., además de los accionistas (dimensión democrática). Todo ello en pro de generar valor no solo económico, sino también social y medioambiental, de manera sostenible y equitativa. La imagen final no guardará relación con la “empresa inclusiva” de la literatura profesional para directivos y ejecutivos, referida sólo a la inserción laboral de personas con diversidad funcional.

Dimensión ecocéntrica: el eje de la vida y la sostenibilidad

En la misma línea del modelo avanzado de empresa que perfiló Rodríguez Fernández (2008), Sigurt Vitols ha venido proponiendo en diversas publicaciones una “empresa sostenible”, enlazando con la economía ecológica e insistiendo en algunos puntos específicos de actuación (véase Rodríguez Fernández, 2021).

De hecho, el clásico modelo financiero y accionarial de empresa descansa sobre una visión antropocéntrica del mundo, donde la naturaleza se considera un medio a disposición de la actividad humana. Esto ha llevado a la sobreexplotación de los recursos naturales, la contaminación y la pérdida de biodiversidad, poniendo en riesgo la sostenibilidad del planeta y el bienestar de las generaciones futuras. En contraposición, la empresa inclusiva ha de considerar las aportaciones de la ecología y la ética medioambiental (Taylor, 1986). Esta perspectiva reconoce el valor de las distintas formas de vida y postula la interconexión de todos los seres vivos dentro de los ecosistemas, con la ponderación de prioridades que éticamente sea aplicable.

Las connotaciones prácticas de la dimensión ecocéntrica son relevantes: (a) prioriza la salud de los ecosistemas y la biodiversidad en la adopción de decisiones empresariales, más allá de la mera mitigación de impactos negativos, buscando activamente la restauración de los entornos naturales; (b) impulsa la transición hacia modelos de negocio circulares y regenerativos; (c) tiene en cuenta e internaliza los efectos externos medioambientales, utilizando los sistemas de la contabilidad de los recursos naturales y los indicadores de sostenibilidad para conocer el verdadero coste de la actividad empresarial e incentivar prácticas más sostenibles; y (d) se compromete con una perspectiva de “sostenibilidad fuerte” (véase la entrada “Límites y sostenibilidad”), que trasciende la mera racionalidad en el uso de los recursos y busca la suficiencia y la reducción del consumo.

Además, desde la consiguiente reforma a efectuar en el gobierno corporativo, Heesakkers (2024) propone una “administración del ecosistema”, donde la gobernanza se orienta a fortalecer la resiliencia de la empresa y de los ecosistemas involucrados, en lugar de promover sólo la eficiencia o la equidad de la organización mercantil. Por

tanto, el “éxito duradero” debe definirse considerando tanto los resultados empresariales como los intereses de los ecosistemas afectados. Los actores dentro el gobierno corporativo han de actuar como administradores del ecosistema y dando voz a las diversas partes interesadas. En paralelo, la transparencia en la divulgación de información medioambiental y el compromiso con objetivos basados en la “sostenibilidad fuerte” son también elementos cruciales de una empresa ecocéntrica.

Dimensión empática: el eje del cuidado y la igualdad

Cuando en la literatura sobre RSC se alude a la *caring corporation* -en sentido conceptual, no de actividad realizada-, es habitual adoptar un enfoque general de empresa responsable. Aquí, sin embargo, se aplica el calificativo para hacer concreta referencia a una firma con mirada feminista y basada en la ética del cuidado. Así, podemos hablar en castellano de “empresa empática”, para soslayar el término “solidaria” -demasiado amplio- o palabras menos adecuadas, como cuidadosa, atenta, comprensiva, etc.

Desde hace tiempo se vienen dibujando diferencias fundamentales entre la tradicional visión masculina y la innovadora visión femenina del mundo empresarial (Adhariani *et al.*, 2017). La primera, dominante en la historia, a menudo se ha centrado en la competencia, la jerarquía, la autonomía y la primacía del individuo racional, con las corporaciones como entidades autónomas bien delimitadas frente a su entorno. En cambio, la mirada femenina se asocia con la atención a las personas, la comprensión, la responsabilidad mutua, la interconexión en red con los *stakeholders* o partícipes empresariales y la importancia de mantener unas relaciones armoniosas con el planeta y con un entorno cambiante, fomentando la cooperación y la sostenibilidad. Desde esta segunda perspectiva, el éxito empresarial debe proceder de unas inversiones y un diseño de bienes o servicios coherentes con ese enfoque feminista y de cuidados, aplicando también la “lente de género” para evaluar sus resultados (véase la entrada “Género”), haciéndolo no sólo en términos económicos, sino de forma holística: considerando asimismo el bienestar colectivo, la justicia social y la capacidad de la empresa para generar impactos positivos en la vida de las personas y el medioambiente.

Estructuralmente, se sugiere introducir una descentralización profunda, que empodere a los *stakeholders* y fomente su participación activa, deconstruyendo las jerarquías en la organización del trabajo y la adopción de decisiones, así como promoviendo liderazgos distribuidos, compartidos y diversos.

Aunque no siempre cabe alcanzar soluciones beneficiosas para todas las distintas partes interesadas, a través de este eje se debería intentar fomentar la comprensión y la aceptación mutua mediante la comunicación abierta, el diálogo a fondo y la acción colectiva, en un marco de ética e integración de las necesidades humanas. Todo ello ayudaría a las corporaciones a responder mejor a las necesidades del conjunto de los

grupos de interés, no solo de los accionistas (Lambert *et al.*, 2023). Y sin olvidar que la mirada feminista integra en su ADN la interseccionalidad de las experiencias de género con otras dimensiones de la identidad, como la raza, la clase social, la orientación sexual, la capacidad funcional, etc.

Las consecuencias prácticas de la dimensión empática son significativas. Así: (a) políticas para la conciliación corresponsable entre vida laboral y vida personal; (b) políticas para garantizar la paridad de oportunidades y de trato entre hombres y mujeres, desde la contratación y la promoción hasta la remuneración; (c) salarios ética y económicamente justos, con condiciones laborales saludables, seguras y dignas; (d) compromiso con prácticas de contratación inclusivas e inversión en programas de formación para colectivos vulnerables; o (e) profunda atención a las necesidades de las comunidades locales, involucrándose en proyectos sociales e iniciativas comunitarias, considerando el impacto de sus decisiones en el tejido social del entorno empresarial.

Dimensión democrática: el eje de la participación y la creación de valor partenarial

La empresa inclusiva ha de poner en práctica un modelo de organización mercantil pluralista o *stakeholder* con todas sus consecuencias, lo que se puede denominar una RSC avanzada o intrínseca. Como expone Rodríguez Fernández (2008), contamos para ello con argumentos procedentes en buena medida de la ética aplicada, pero también incluso de la economía ortodoxa: la nueva teoría de los derechos de propiedad, la existencia de contratos implícitos e inversiones específicas, el enfoque cognitivo de la empresa, la existencia de efectos externos generados por las compañías, el concepto de empresa como sub-economía, etc.

Además, la economía política nos recuerda siempre las relaciones de poder inherentes a la actividad económica, por lo cual ha situado el asunto de repensar la empresa dentro del escenario más general de la “democracia económica”, expresión que, a veces bajo denominaciones diferentes, viene siendo empleada por diversos autores. De hecho, se observa cómo la tradicionalmente llamada “democracia industrial o en el puesto de trabajo” suele ser un elemento sustantivo, relevante, dentro de cualquiera de las propuestas sociopolíticas y económicas concretas que intentan perfilar cosmovisiones postcapitalistas o, al menos, de reforma del actual sistema económico. Pretenden poner la economía al servicio de las personas, proteger los bienes comunes, facilitar la sostenibilidad ecológica a largo plazo y articular un control social del uso de los recursos, mediante mecanismos de decisión colectiva apropiados y haciendo frente al individualismo posesivo y propietario.

Elevando la mirada más allá de cada propuesta concreta, pueden resumirse en cuatro apartados las implicaciones prácticas de la dimensión democrática (Rodríguez Fernández, 2021): (a) participación efectiva en las decisiones al menos por parte de

los principales *stakeholders*, con un diálogo comprometido y una co-gobernanza global o gobierno corporativo ampliado -al respecto, existe todo un abanico de “contratos de gobierno” posibles-, reflejando las necesidades y los derechos de las partes afectadas, incluidas las generaciones futuras y el planeta; (b) legitimación en las actuaciones, tomando como guía la generación de “riqueza” partenarial -es decir, para los diversos partícipes- de forma equilibrada y armónica, evitando expropiaciones de unos a costa de otros y haciéndolo desde una perspectiva multidimensional, cuantitativa y cualitativa; (c) nuevos deberes fiduciarios para administradores y directivos, quienes han de actuar con honradez, diligencia, transparencia y rendición de cuentas para favorecer la supervivencia de la organización empresarial, así como tener sistemas de incentivos congruentes con la nueva misión/visión de la empresa -no conectados con la creación de riqueza sólo para los accionistas-; y (d) iniciativas sobre nuevas formas jurídicas y organizativas con una propiedad y una gobernanza más compartidas, como se observa en ciertos países con empresas cooperativas dotadas de características innovadoras y firmas de propiedad comunitaria, o con la introducción de las empresas sociales, o con “propósito”, o con “propiedad responsable”, o con objeto social “ampliado” -económico, social y medioambiental-, a la vez que con estructuras novedosas para la participación efectiva de diversos *stakeholders* en las decisiones (Segrestin *et al.*, 2023)¹.

Reflexión final

Los ejes perfilados pueden entrar en tensión entre sí en la práctica. Pero merecen ser aplicados. Sobre todo, en las “empresas-mundo”, con gran capacidad de acción frente a los Estados y los intereses generales (Rodríguez Fernández, 2021). La teoría de la firma como entidad fundada sobre el poder las considera un “bien común privado”: un espacio de cooperación organizado jerárquicamente como comunidad humana voluntaria, del cual nadie en concreto puede considerarse propietario y que debe servir a los intereses generales con un gobierno corporativo participativo y su contribución al progreso social y la sostenibilidad. En este contexto, es necesaria la ordenación legal del poder privado de esas firmas, articulando prerrogativas, facultades o competencias públicas -definidas y objetivas- para reforzar su regulación, control y exigencia de responsabilidades.

1. Propuestas, directas o indirectas, sobre (d) emergen de la economía participativa (Michel Albert y Robin Hahnel, en 1991), la democracia inclusiva (Takis Fotopoulos, en 1997), *American beyond capitalism* (Gar Alperovitz, en 2005), el capitalismo 3.0 (Peter Barnes, en 2006), el postcapitalismo (Paul Mason, en 2015), la propiedad democrática (Jonathan Gordon-Farleigh, en 2017), el capitalismo progresista (Joseph Stiglitz, en 2019), el *green new deal* (Larry Elliott y otros, en 2019), el socialismo participativo (Thomas Piketty, en 2020), la democracia colaborativa (Ted Howard y otros, en 2020), la economía de misión (Mariana Mazzucato, en 2021), el futuro es el decrecimiento (Matthias Schmelzer *et al.*, en 2022), etc.

Los comunes

César Rendueles

En la literatura económica convencional, los bienes comunes –también llamados “recursos de uso común” o simplemente “comunes”– se suelen definir mediante una clasificación basada en dos criterios. El primero es la posibilidad de excluir del uso de un bien a algunos de sus posibles beneficiarios. El segundo es su rivalidad, es decir, la medida en que el consumo de una unidad del bien por un individuo impide su disponibilidad para otro usuario. Tendríamos así, cuatro categorías de bienes económicos.

En primer lugar, están los bienes privados convencionales, que son rivales y excluyentes: si otra persona monta mi bicicleta yo no puedo hacerlo, así que le pongo un candado para evitar usos no autorizados. En segundo lugar, se denominan bienes públicos aquellos que son no rivales y no excluyentes. Que yo me oriente con la luz de un faro no supone ninguna limitación para que otros hagan lo mismo y, al mismo tiempo, es muy difícil impedir el acceso a la luz del faro para, así, poder cobrar por ese uso. En tercer lugar, los bienes comunes son no excluyentes pero sí rivales. La utilización de un acuífero o la explotación de un bosque afecta a otros usos: el árbol que yo talo no lo puede talar otra persona, el agua que uso para regar no la puede emplear otra persona. Pero a menudo no es sencillo controlar quién usa esos recursos y bajo qué condiciones; no siempre es fácil poner el equivalente de un candado al agua o a un bosque. Por último, estarían los llamados “bienes de club” que son no rivales pero sí excluyentes. Se trata de bienes artificialmente escasos que podrían ser públicos pero cuyos propietarios han encontrado la manera de limitar su acceso a ellos.

Es una clasificación sintética y esclarecedora pero que, como suelen recordar los antropólogos e historiadores, deja casi todo lo interesante por decir. En particular, no ayuda a entender por qué en las últimas décadas el vocabulario relacionado con lo común ha pasado a formar parte del bagaje conceptual de activistas y académicos procedentes de espacios muy diversos: ecologistas, críticos de la economía ortodoxa, tecnólogos, feministas, urbanistas, antropólogos, epistemólogos, historiadores, ciberractivistas...

La “tragedia de los comunes”

En 1968 Garret Hardin –un zoólogo experto en ecología humana– publicó un célebre artículo titulado “La tragedia de los comunes” en el que criticaba las limitaciones de los sistemas de gestión comunal basados en la propiedad colectiva. Realmente, la argumentación de Hardin es muy elemental y, como él mismo reconoce, no hace sino reformular ideas previas de William Forster Lloyd, Ludwig von Mises o H. Scott Gordon que, a su vez, son estilizaciones académicas de los discursos de quienes en los

siglos XVIII y XIX abogaban por la privatización forzosa de las tierras y recursos comunales con la excusa de mejorar la productividad. En todas estas formulaciones, tanto las más académicas como los textos de intervención, la moraleja es la misma: “nadie cuida lo que no es de nadie”. Dicho de otra manera, el elemento básico de estas argumentaciones es siempre la identificación de la propiedad colectiva con la propiedad “de nadie”.

La tragedia de los comunes es una parábola sencilla – en muchos aspectos, similar al dilema del prisionero– que resume un problema bien conocido de la acción colectiva: si varios individuos actuando racionalmente y motivados por su interés personal utilizan de forma independiente un recurso compartido y limitado, terminarán por agotarlo o destruirlo pese a que a ninguno de ellos le conviene que se produzca esa situación. Hardin pone como ejemplo un terreno que utilizan sin restricciones un grupo de granjeros para alimentar su ganado. Cada uno de ellos intenta mantener en los terrenos comunes de pasto tantas cabezas de ganado como sea posible. No encontrará ningún incentivo para dejar de añadir animales a su rebaño porque los efectos negativos de la sobrepoblación se reparten entre todos los ganaderos y en el corto plazo siempre serán menores para él que los beneficios.

Es un dilema pragmático porque, hagan lo que hagan los demás, para cada ganadero lo racional individualmente es añadir una cabeza de ganado más. Si los demás ganaderos se preocupan por la sobreexplotación y deciden no aumentar sus rebaños, entonces no hay ningún motivo racional para no aprovecharse de la autocontención de los demás ampliando el propio rebaño. Y si los demás ganaderos se comportan como egoístas entonces la conducta racional es no ser el único pardillo que practica la autocontención y sacar provecho de la abundancia mientras dure. El dilema consiste en que, de ese modo, todos los agentes, actuando como individuos racionales, obtendrán un resultado inferior al que hubieran alcanzado llegando a un acuerdo no competitivo.

Para Hardin y sus predecesores el dilema de los comunes es estructural y se da siempre que se dan ciertas condiciones: recursos escasos y una población suficientemente elevada. Las dinámicas extractivistas de depredación de los recursos naturales serían, así, un universal antropológico y si sus efectos son imperceptibles en algunos contextos históricos es sólo porque en ellos la densidad de población y la conflictividad social es muy baja. Desde esta perspectiva, la única salida al dilema pasa por transformar las condiciones de partida, ya sea a través de la mercantilización –que obliga a cada individuo a asumir los costes de sus propias decisiones– o de la intervención coercitiva de un agente externo distribuidor, como el Estado.

El gobierno de los comunes

A principios de la década de los ochenta del siglo XX, Elinor Ostrom –ya entonces una conocida economista institucionalista experta en políticas públicas– inició un trabajo

muy ambicioso de examen de los comunes que cuestionaba la visión de Hardin y sus predecesores. Ostrom, siguiendo los pasos de pioneros pioneros de la economía ecológica como S.V. Ciriacy-Wantrup y Richard Bishop, propuso un desplazamiento metodológico que resultaría crucial. Sin renunciar a la modelización, introdujo un giro empírico para revisar la tesis de la tragedia de los comunes desde una perspectiva históricamente más realista. Comparó cientos de casos reales de gestión colectiva de sistemas de bienes comunes de distintos lugares del mundo. Su conclusión –recogida en *Governing the Commons*, un ensayo esencial publicado en 1990– fue que incluso en condiciones de escasez los recursos de uso común pueden ser autogestionados de forma sostenible, eficaz e igualitaria por las comunidades afectadas sin la intervención ni del mercado ni del estado, a través de instituciones cooperativas. El trabajo de Ostrom fue el pistoletazo de salida de una enorme cantidad de investigaciones históricas y antropológicas que han permitido validar y generalizar su tesis. Las instituciones comunales de regulación de la propiedad colectiva son casi universales: existen, con mayor o menor grado de desarrollo, en prácticamente todas las sociedades precapitalistas que conocemos y han servido para garantizar la subsistencia y contener el conflicto social en sociedades que se mueven en ecosistemas muy frágiles.

Según Ostrom, el razonamiento de Hardin incluye varios presupuestos implícitos que no siempre aparecen en la gestión de los comunes. El tipo de bien común elegido por Hardin –pastos para alimentar el ganado– tiene algunas características peculiares, pues cada cabeza de ganado puede ser identificada con precisión y atribuida a un dueño y existe un mercado donde puede ser intercambiada por dinero. En muchas comunidades ni los bienes comunes son de ese tipo ni el sistema comunal coexiste con el mercado. Pero, sobre todo, Hardin supuso que los individuos involucrados en el dilema de los comunes toman sus decisiones de forma independiente y sin comunicarse entre sí, excluyendo la posibilidad de que las personas implicadas desarrollen prácticas deliberativas que conduzcan a acuerdos y compromisos. Por supuesto, a veces los grupos son incapaces de alcanzar consensos y los conflictos aumentan de forma catastrófica pero no es ni mucho menos una situación universal o inevitable. El punto central de la crítica de Ostrom es que la tragedia de los comunes es, en realidad, la tragedia de los *unmanaged commons*. O, por expresarlo en la terminología de Ciriacy-Wantrup y Bishop (1975) y de Aguilera (1991), la formulación de Hardin habría confundido los comunes (es decir, un tipo de propiedad colectiva creada para evitar los problemas de sobreexplotación) con el libre acceso (es decir, la ausencia de propiedad).

El error de base de Hardin habría sido, precisamente, omitir de su análisis la dimensión institucional: los mecanismos y compromisos de gestión colaborativa que los miembros de muchísimas comunidades han sido capaces de establecer por su cuenta a lo largo del tiempo para regular el cuidado de los comunes. La investigación de Ostrom y sus sucesores ha conseguido sacar a la luz las características sociales que suelen tener estos acuerdos colectivos cuando son eficaces y estables.

Acumulación originaria y nuevos comunales

Los análisis de la economía ecológica e institucional han sido cruciales en el desarrollo de alternativas teóricas a la crítica mercantilizadora de la propiedad comunal. Pero no es la única intervención teórica que se ha ocupado de lo común. En particular, desde otras perspectivas se ha intentado responder a una pregunta crucial: si los bienes comunes son tan vigorosos institucionalmente y prácticamente ubicuos, ¿por qué en las sociedades capitalistas resultan tan escasos?

En primer lugar, existe una larga tradición popular de defensa de los bienes comunes ante los ataques privatizadores que nos ha legado reflexiones de combate recogidas en manifiestos, escritos de intervención o, simplemente, la tradición oral. Historiadores como Peter Linebaugh (2019) o E.P. Thompson (1991) nos han mostrado la inteligencia y profundidad de esas intervenciones de cuya herencia participa, por ejemplo, la rebelión zapatista en Chiapas de 1994. En segundo lugar, a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, en distintos países, una corriente jurídica y politológica ideológicamente heterogénea y hoy un poco olvidada defendió el valor de los comunales. Autores como Joaquín Costa, Henry Maine, Maksim Kovalevski o Henry George se mostraron muy críticos con los efectos de la mercantilización de las comunidades campesinas y mostraron la importancia de las instituciones cooperativas tradicionales como instrumento de articulación social.

Pero ha sido, sobre todo y en tercer lugar, la tradición marxista, la que ha logrado incluir la destrucción de los comunales en un marco teórico más amplio como una pieza esencial del surgimiento y la propia estructura de la sociedad capitalista. En uno de los últimos capítulos de *El capital*, Marx analiza los orígenes históricos de la generalización del trabajo asalariado preguntándose por la causa de que grandes masas de población campesina abandonasen sus formas de vida tradicionales y se dirigieron al mercado laboral para depender de un salario. Esa decisión tal vez supusiera alguna ventaja para algunos segmentos del campesinado en el largo plazo pero inicialmente tenía un coste elevado tanto en términos de empeoramiento de su situación material como, sobre todo, de pérdida de autonomía, libertad y vínculos sociales. Marx explica que la aparición del mercado laboral a gran escala fue el resultado de una serie de estrategias coercitivas que las clases altas desarrollaron para mantener sus privilegios tras la descomposición del feudalismo y en el que desempeñaron un papel esencial la destrucción violenta de los medios de subsistencia tradicionales del campesinado y, muy específicamente, la expropiación de los bienes comunes.

Aunque Marx y la economía marxista posterior se ha centrado en el caso inglés, se trata de un proceso que se ha dado a escala global en todas las sociedades capitalistas que conocemos y que prosigue a día de hoy. En todo el mundo, una alianza de élites capitalistas e intervenciones estatales ha forzado a grandes masas de campesinos a participar del mercado laboral en condiciones muy desfavorables a través de la

expropiación de los recursos esenciales para la vida –tierras de labranza, agua, leña, caza, pastos...– a los que el derecho consuetudinario les dio acceso durante siglos. Posteriormente, diferentes teorías de inspiración marxista en diálogo con la economía feminista y ecológica han analizado otras dimensiones de esta destrucción del común: el modo en que potenció el patriarcado (Federici, 2004), su carácter colonial (Davis, 2000) o cómo impulsó la centralidad de las energías fósiles en el desarrollo capitalista (Malm, 2020).

Conclusión

A la vista de lo anterior, parece claro que los comunes son una categoría en la que pueden converger varios de los enfoques que alimentan la economía inclusiva, principalmente la economía ecológica, la economía institucional, la economía marxista y la economía feminista. No en vano, en las últimas décadas, desde el conjunto de las ciencias sociales, el activismo o las artes y las humanidades, también se ha producido una intensa recepción de esta conceptualización de los comunes que, al mismo tiempo, ha ampliado y transformado sus sentidos heredados. Las instituciones comunales tradicionales requerían unas condiciones muy características que no siempre son fáciles de replicar en sociedades de masas e industrializadas. Eso no significa necesariamente que debamos renunciar a las formas de autoorganización, igualitaria y democrática características de los comunes pero sí obliga a una adaptación de ese legado secular que se está produciendo a través, al menos, de tres vías. En primer lugar, se están cartografiando nuevos espacios de expropiación privatizadora del bien común –especialmente en el campo del conocimiento y la tecnología– para buscar alternativas a la mercantilización. En segundo lugar, la idea de lo común está siendo utilizada para defender y fortalecer los servicios públicos y las políticas sociales desde una óptica no estatocéntrica, abierta a la democratización y la autogestión popular. Por último, las teorías y prácticas neocomunales están desempeñando un papel muy activo en la lucha contra la crisis ecosocial, tanto por la capacidad de este tipo de instituciones para fomentar sociedades sostenibles superando el extractivismo estatista y mercantilizador como a través de innovaciones jurídicas relacionadas, por ejemplo, con la idea de “bienes comunes naturales”.

Mercados

Eduardo Fernández-Huerta

Introducción

Como es sabido, el concepto de *mercado* ha ido cambiando dentro de la historia del pensamiento económico. Los economistas clásicos lo concebían como algo concreto $\frac{3}{4}$ en muchos casos, como sinónimo de un lugar $\frac{3}{4}$ y no pusieron excesivo énfasis en su estudio ni le otorgaron prioridad analítica. No obstante, la concepción del mercado y su papel en la teoría económica cambiaron completamente con la revolución marginalista: el mercado se convirtió en “algo” abstracto y adquirió un rol analítico clave.

Los supuestos sobre los que se construye el modelo de comportamiento de los agentes en la economía neoclásica conducen a que la interrelación entre oferentes y demandantes en los mercados se produzca únicamente a través de los precios. Cualquier otro tipo de interrelación entre ellos o con el entorno se convierte en una imperfección, que les aparta de una conducta guiada hacia la competencia en precios (Hodgson, 1988; Jackson, 2019). Todo ello conduce a identificar el mercado con el proceso de fijación de precios (Ménard, 1995). Además, se supone que el mercado no necesita ningún elemento institucional (Ménard, 1995), convirtiéndose en un éter sin contenido (Hodgson, 1988); esto conduce a que sea invocado con cierto misticismo, como “algo” que no se sabe muy bien qué es pero que se asocia a la eficiencia.

En cualquier caso, muchos de los supuestos sobre los que se construye esta visión son claramente cuestionables y han sido rebatidos desde diferentes enfoques de la economía crítica. En este sentido, desde la economía inclusiva se plantea una concepción del mercado más realista, basada en la observación empírica y en una comprensión histórica y evolutiva de los mercados, tratando de incorporar la perspectiva de diferentes enfoques de la economía heterodoxa $\frac{3}{4}$ principalmente de la economía institucional $\frac{3}{4}$ y de otras disciplinas, como la sociología o la antropología.

Como punto de partida, la naturaleza de los mercados $\frac{3}{4}$ su razón de ser $\frac{3}{4}$ aparece asociada al intercambio. No obstante, no es posible identificar estrictamente a ambos por dos motivos: primero, porque en un mercado se producen otras interrelaciones y actividades al margen del intercambio (Hodgson, 1988; Fourie, 1991; Jackson, 2019), como aquéllas asociadas al proceso de determinación de precios, al establecimiento de mecanismos de supervisión o de arbitraje, a la transmisión de información, etc.; segundo, porque no todos los intercambios se efectúan a través de un mercado (Hodgson, 1988; Fourie, 1991; Rosenbaum, 2000; Jackson, 2019). Por ejemplo, Jackson (2019) identifica al menos cuatro atributos distintivos de los intercambios a través de

mercados: deben ser voluntarios, de doble sentido, de forma monetaria y de carácter repetido.

En cualquier caso, el intercambio en el mercado supone una *relación* entre partes (Hodgson, 1988; Fourie, 1991; Jackson, 2019). Esto es importante porque hace aflorar su carácter institucional: los mercados no existen ni pueden existir sin estar entretejidos por un conjunto de instituciones que estructuren las diferentes relaciones que se producen en ellos (Hodgson, 1988; Fourie, 1991; Ménard, 1995). Esas instituciones, entendidas en sentido amplio, pueden ser muy diversas: leyes, convenciones, normas, reglas, acuerdos, costumbres, procedimientos, valores, etc., que influyen en el pensamiento y acción de los individuos con los que interaccionan a través de la formación de hábitos.

Relaciones verticales y horizontales

Para identificar esas instituciones (véase la entrada “Instituciones”), y por tanto el contenido estructural de los mercados, resulta útil analizar cuáles son las relaciones que se producen en ellos. En este sentido, es posible diferenciar —como hace Fourie (1991)— entre relaciones verticales (las que se producen entre compradores y vendedores potenciales) y relaciones horizontales (entre los oferentes, por un lado, y entre los demandantes, por otro). En ambos casos, las relaciones son expresión de las diferencias en el poder económico de los participantes que, a su vez, influye y está influido, por el marco institucional en el que se desarrollan los intercambios (véanse las entradas “Poder y conflicto social”, e “Instituciones”).

La principal relación vertical es la relación de intercambio. Como primera aproximación, el intercambio implica una transferencia de bienes o servicios. No obstante, el estatus de bien intercambiable en un mercado no es algo intrínseco al objeto, sino que se le asigna a través de un proceso institucional que requiere la definición y garantía de derechos de propiedad o de uso (Hodgson, 1988; Fourie, 1991). Por tanto, el intercambio en el mercado implica la transferencia no sólo de bienes y servicios sino también de derechos asociados a los mismos. Esto hace aflorar la necesidad de que exista un conjunto de instituciones (legales y de otros tipos) que determinen qué es lo que se intercambia y que especifiquen y den cobertura a la existencia y transferencia de los derechos involucrados (Hodgson, 1988; Fourie, 1991; Ménard, 1995; Jackson, 2019). La presencia de instituciones legales aparece ontológicamente unida a otra institución: el Estado (Hodgson, 1988). Éste es uno de los motivos por los que no es posible separar la “esfera del mercado” de la “esfera del estado” (Fourie, 1991).

En cualquier caso, para que un intercambio sea a través de un mercado son necesarios, al menos, otros dos requisitos: primero, que la transferencia se efectúe a cambio de algo; segundo, que esa obligación suponga una transferencia *monetaria* asociada a una ratio de intercambio o *precio* (Fourie, 1991; Rosenbaum, 2000; Jackson, 2019).

En consecuencia, el intercambio implica también una relación asociada al proceso de determinación de precios. En este sentido, el mercado, a través de sus instituciones, ofrece un entorno que permite el desarrollo de ese proceso (Hodgson, 1988). Esto no quiere decir que sea el mercado ³como mecanismo abstracto asociado al subastador walrasiano⁴ el que fije el precio. De hecho, el papel de los diferentes agentes en este proceso varía según el mercado. Es cierto que en algunos de ellos el precio se establece a través de un proceso de subastas (de naturaleza diferente al propio del modelo neoclásico, ya que requiere de la presencia explícita de un entramado institucional para su funcionamiento), o bien a través de algún tipo de negociación; no obstante, en la mayoría de mercados modernos el papel de fijador de las marcas de precios es asumido por una de las partes de la transacción, normalmente por el vendedor (Hodgson, 1988; Jackson, 2019). Las instituciones propias de cada mercado desempeñan una función clave en este proceso, estableciendo las reglas de juego que regulan el mismo (Hodgson, 1988): ayudan a determinar el papel de los diferentes agentes, condicionan las prácticas que dirigen el establecimiento y publicación de precios, contribuyen a determinar lo que es justo o aceptable, etc.

La determinación de precios monetarios aparece en esencia ligada a otra institución: el dinero. Como resalta la economía poskeynesiana, el dinero es un modo para afrontar la incertidumbre, un mecanismo que permite conectar el pasado con el futuro en un contexto de tiempo real, y un instrumento clave que permite planificar y organizar unos procesos de producción e intercambio cuya realización conlleva tiempo (véase la entrada “Dinero y finanzas”).

Al margen de ello, el intercambio en el mercado suele llevar aparejadas otras actividades y relaciones adicionales. Por ejemplo, suele presentarse una relación de transmisión de información (entre otras razones porque en el mundo real los precios no transmiten toda la información). En la mayoría de mercados los oferentes desempeñan un rol preponderante en ese proceso, lo que supone una fuente adicional de asimetrías (Jackson, 2019). Las instituciones del mercado pueden ejercer un papel importante en este proceso, condicionando esa transferencia de información (como sucede por ejemplo con los controles sobre la publicidad) o interviniendo directamente en ella.

También surge la necesidad, en muchas ocasiones, de la presencia de mecanismos de control que vigilen el cumplimiento de los términos de los intercambios y que fuercen su aplicación, así como de mecanismos de arbitraje para resolver posibles disputas. Por último, la realización de transacciones en los mercados requiere también en muchos casos de instituciones adicionales que regulen otros aspectos, como la forma de pago o de entrega de los bienes afectados.

En cuanto a las relaciones horizontales, éstas pueden presentarse tanto entre oferentes como demandantes. Dado que el intercambio excluye —o puede excluir— a algunos compradores o vendedores potenciales, las relaciones horizontales

conlleven un cierto grado de rivalidad o de *competencia*, aunque la concepción de ésta difiere de la del modelo neoclásico. En el mundo real, los agentes económicos —y en particular las empresas— desarrollan múltiples actividades; esto supone reconocer que no hay un único mecanismo para competir, sino muchos, pues cada una de ellas puede convertirse en un espacio en el cual intentar superar a los oponentes. De hecho, una empresa no sólo compite a través de sus decisiones presentes, sino también de las pasadas, puesto que la incorporación de la dimensión real del tiempo supone reconocer que el pasado importa y que existe *path-dependence*. Además, la presencia de incertidumbre radical (véase la entrada “Incertidumbre”) supone reconocer dos cuestiones: primero, que las decisiones de los agentes consisten no sólo en elegir entre las “opciones existentes”, sino también en crear otras nuevas (dando cabida a la creatividad y a la innovación); segundo, que los resultados no sólo dependen de las decisiones propias, sino también de las del resto de agentes y de la evolución del entorno, lo que hace que la búsqueda de control adquiera su verdadera relevancia.

Restringiéndonos al ámbito del mercado, cada una de las relaciones verticales anteriores constituye un espacio en el que tratar (o no) de superar al resto de oferentes o demandantes. No obstante, el grado de rivalidad puede variar según el caso (Fourie, 1991), e incluso pueden surgir objetivos comunes. El número de agentes puede condicionar ese grado de rivalidad, pero no lo determina necesariamente. En cualquier caso, las instituciones del mercado también desempeñan un papel importante en las relaciones horizontales, regulando lo que se puede hacer y lo que no, e incluso estableciendo qué agentes pueden acceder al mercado y cuáles no.

Por último, la rivalidad puede ejercerse no sólo intentando superar directamente al resto de oferentes o demandantes, sino también tratando de controlar y modificar en beneficio propio el entramado institucional del mercado. Hasta aquí hemos diferenciado entre relaciones verticales y horizontales, pero existe otro tipo de relaciones adicionales: las que se producen entre los agentes que participan en los mercados y las instituciones que regulan dichos mercados. Esas instituciones estructuran y condicionan las interrelaciones sociales y las actividades de los agentes que están bajo su paraguas, pero al mismo tiempo están condicionadas por los hábitos y actuaciones de esos agentes, aunque no sean totalmente reducibles a ellos.

¿Qué papel para los mercados en un enfoque de economía inclusiva?

¿Puede esta concepción de los mercados ser un elemento importante para la economía inclusiva? Los mercados, como elementos donde convergen cuestiones institucionales y de poder, que se expresan en la modalidad vertical u horizontal, afectan a diversos ámbitos del proceso económico tanto en la vertiente laboral, ambiental o de género.

La dimensión institucional que irrenunciablemente presentan los mercados tiene múltiples consecuencias. Permite explicar por qué los mercados tienden a exhibir cierta continuidad y estabilidad en el tiempo (Fourie, 1991), frente al carácter temporalmente cerrado de la economía neoclásica. Además, permite justificar la existencia de mercados, ya que proporcionan un entorno que facilita el desarrollo de transacciones repetidas y reducen los costes de realizar intercambios de forma aislada (Hodgson, 1988; Fourie, 1991; Ménard, 1995).

Esto último conduce a plantearse cómo surgen los mercados o quién los crea. Para la economía ortodoxa son un fenómeno natural, que surge de forma espontánea. Frente a esto, en el mundo real los mercados son el resultado de procesos evolutivos¹, condicionados —al menos en parte— por la actividad humana, en los que las acciones intencionadas desempeñan un papel importante —sin que esto quiera decir que los mercados sean exactamente el resultado diseñado por esos agentes (Fourie, 1991; Loasby, 2000).

El hecho de que sean en parte una creación humana (y no una especie de orden natural) supone que sus resultados no son inmutables ni tienen por qué ser aceptados como incuestionables. En la economía ortodoxa los mercados conducen a resultados eficientes y aparentemente neutrales y libres de valores. Sin embargo, si se reconoce el contenido institucional de los mercados, la evaluación de sus resultados cambia de perspectiva. No existe ya un mercado que genere una asignación óptima, pues ese óptimo dependerá de quién defina lo que es un coste, y esa definición de coste vendrá determinada por el marco institucional² (lo que afectará a la relación beneficio/coste de la actividad). Habrá, por tanto, tantos óptimos económicos derivados del mercado como marcos institucionales, y dichos marcos institucionales podrán promover asignaciones más o menos eficientes económicamente, justas socialmente o sostenibles ambientalmente. Esto es así, en primer lugar, porque el entramado institucional de los mercados —como cualquier otro— constituye una estructura de poder: crea una serie de derechos, deberes, permisos, autorizaciones, reglas, etc. (Bowles, 1998), que deben ser evaluados. En segundo lugar, porque reconocer su contenido institucional supone aceptar que los mercados hacen más que asignar bienes o fijar precios: condicionan el proceso de conocimiento de los agentes y sus resultados, así como la evolución de los valores, preferencias y conductas de los seres humanos, convirtiéndose en una gran escuela (Hodgson, 1988; Bowles, 1998). Y ese condicionamiento y marco institucional podría hacer que los mercados, por tanto, jugaran a favor de economías más justas y sostenibles.

1. Como cualquier proceso institucional y de carácter evolutivo, los mercados —así como la propia identificación de lo que se intercambia— varían histórica y geográficamente. Así ha sucedido, por ejemplo, con los “mercados de trabajo” o, más recientemente, con los trabajos domésticos y de cuidados.

2. Ese marco es el que determina, por ejemplo a través de la legislación laboral y la negociación colectiva, que las empresas deben hacer frente al pago de cuotas a la seguridad social, o a indemnizaciones por despido, o a cumplir con los salarios pactados en convenio o por normativa. O, en otro orden de cosas, a cumplir con la legislación ambiental y asumir una serie de costes derivados de la contaminación que genera la actividad de producción.

Poder y conflicto social

Albert Recio y Luis Fernando Lobejón

La difuminación del poder en la economía convencional

De acuerdo con una de las definiciones más reconocidas de poder, éste consiste en una relación entre dos actores, en la que uno de ellos ejerce influencia sobre el otro contra su voluntad, a través de la amenaza, la promesa o la persuasión (Dahl 1957). A pesar de que es un campo de análisis central en la teoría política, en el modelo económico dominante es una noción habitualmente soslayada o limitada a unas pocas cuestiones.

El pensamiento económico estándar, y más concretamente el neoclásico, se centra en lo relacionado con el proceso de intercambio, relegando la consideración del poder a un plano marginal, en contra de lo que asumían los autores clásicos, y en particular Adam Smith. Para la economía neoclásica cualquier agente económico dispone de una capacidad de decisión irrelevante a escala individual, que, al combinarse a través del mercado, da lugar a unos precios sobre los que ninguno de ellos ha ejercido una incidencia mínimamente significativa (noción de agentes precio-aceptantes y metáfora de la mano invisible).

Existen básicamente dos campos en los que la corriente dominante se desvía de esta concepción del poder. Uno de ellos es el de los mercados imperfectos. En presencia de fenómenos como los oligopolios, los monopolios, o los monopsonios, se reconoce que la oferta o la demanda de determinado producto puede estar controlada por una empresa o por un grupo reducido de empresas o individuos, distorsionando el funcionamiento del mercado competitivo, y justificando la existencia de regulaciones e instituciones en defensa de la competencia. El otro campo es el de la interferencia del poder político en el funcionamiento de la economía. En este caso la corriente dominante, que supone la existencia de condiciones de competencia perfecta, tiende a interpretar cualquier intervención pública como un factor perturbador, salvo en el caso de que, como se ha indicado previamente, la existencia de formas de competencia imperfecta la justifique. El poder, por tanto, aparece en el pensamiento económico convencional como una cuestión externa a la economía y que, por lo general, distorsiona su adecuado funcionamiento.

En este texto ofrecemos argumentos que se oponen a ese punto de vista, enlazando con lo que muestran diferentes tradiciones económicas heterodoxas, como la feminista, la institucionalista o la marxista (Kurz 2018). De hecho, a diferencia de lo que sucede en el referido pensamiento económico convencional, en esas tradiciones

heterodoxas el poder adquiere un papel clave, que atraviesa prácticamente cualquier reflexión y se convierte en una categoría básica a tener en cuenta a la hora de plantear alternativas desde un punto de vista inclusivo. Desde la perspectiva de esas tradiciones el poder es intrínseco a la existencia (no a la ausencia) de competencia, no está distribuido de forma equitativa entre los agentes económicos y está en el origen de conflictos que, dada su gran relevancia, no pueden pasarse por alto.

Aunque tiende a ponerse el acento en las desigualdades y los conflictos de clase, no conviene perder de vista que el poder los hace surgir también en función de variables como la casta, la etnia o el género. Por lo que concierne a esta última perspectiva, la economía política feminista proporciona argumentos que ayudan a comprender la estructura de poder que existe en los hogares, y cómo de esa estructura se derivan situaciones de marginación de las mujeres, que se proyectan, entre otros ámbitos, a los mercados de trabajo (Cantillon, Mackett y Stevano, 2023).

Sin perder de vista esta reflexión acerca de los hogares, y a partir de las premisas que se han expuesto, se analiza a continuación la incidencia del poder en diferentes planos, teniendo en cuenta específicamente el que ejercen las empresas en el ámbito de la producción, la proyección de ese poder en la sociedad y, por último, la expresión del poder en las relaciones internacionales.

Producción, empresa y poder

La economía estándar reduce la expresión del proceso productivo a una función de producción. Muchos de los supuestos que permiten caracterizar esa función (existencia de rendimientos decrecientes o perfecta sustituibilidad de factores) han sido muy cuestionados, de forma argumentada, por numerosos economistas críticos (Felipe y McCombie, 2015). Por lo que atañe a la noción de poder, es muy importante tener en cuenta que esa concepción de los procesos productivos no recoge la complejidad de éstos, fruto de la combinación de elementos técnicos y relaciones sociales. En esas relaciones los agentes no cuentan con el mismo margen de influencia, ya que la distribución del poder en las empresas no es uniforme, como tampoco lo es en los procesos productivos que tienen lugar en los hogares. En ambos casos es imprescindible tener en cuenta la existencia de un marco institucional, como se pone de relieve en la entrada “Instituciones” de este mismo libro. La capacidad de decisión de los agentes económicos se ve limitada o ampliada por ese marco.

Por otra parte, a diferencia de lo que destacan planteamientos teóricos no convencionales, como el pensamiento marxista, el enfoque convencional, al asumir mayoritariamente esa percepción basada en la función de producción, renuncia a considerar que las empresas son en sí mismas instituciones, en las que uno o más empresarios controlan una determinada cantidad de capital y contratan a los trabajadores, a los

que se les imponen unas reglas de juego y unos sistemas de control. Las relaciones laborales son, por tanto, en la práctica, relaciones de poder entre desiguales, como defienden, de hecho, los iuslaboralistas. Curiosamente, incluso académicos de la corriente neoclásica como Ronald Coase (1937) o fronterizos como Herbert Simon (1957), llegan a una conclusión análoga: las empresas son espacios en los que el mercado es sustituido por la planificación y los procesos de negociación por un orden jerárquico.

En las relaciones entre empresas también existe una distribución desigual del poder. El aumento del tamaño de las empresas, que no es independiente de la distribución del poder, se ha visto estimulado, entre otros factores, por las ventajas inherentes a la reducción de la competencia, por la existencia de economías de escala y de alcance, y por la reducción de la vulnerabilidad de las empresas a medida que aumenta su tamaño. Fruto de la concentración del capital han surgido oligopolios y oligopsonios, que tienden a imponerse sobre los intereses de los consumidores y de los pequeños proveedores.

La gran empresa ha sido la norma desde finales del siglo XIX, pero sus modelos organizativos han evolucionado en respuesta a nuevos retos que se han planteado. En los años setenta del siglo XX se inició una importante transformación, alentada por el desarrollo de tecnologías de la información, la liberalización de las relaciones comerciales y el temor a que las grandes empresas se convirtieran en espacios favorables a la consolidación de sindicatos fuertes. Esa transformación se ha traducido en procesos de deslocalización de plantas productivas y en una creciente externalización de actividades. El resultado de esos cambios es la aparición de complejas redes empresariales, en las que el poder se distribuye en función de intrincados sistemas jerárquicos, que conectan el centro de decisión de la red con las unidades productivas que forman parte de ella y se extienden a los subcontratistas.

Esas estructuras de poder funcionan de forma diferente en función de los distintos sectores de actividad. Uno de los casos más llamativos es el de las tecnologías de la información. El desarrollo de esas tecnologías estuvo acompañado de una sensación de optimismo igualitario (que acabaría revelándose miope), basado en el potencial de esas tecnologías para generar una relación horizontal entre individuos y empresas, y también entre las propias empresas. La realidad, sin embargo, ha permitido constatar que esas tecnologías han favorecido la concentración de poder en dos ámbitos importantes. Por una parte, han propiciado la aparición de nuevas formas de relación laboral (las propias de la economía de plataformas), en las que el control empresarial sobre la actividad de los trabajadores se extiende a espacios lejanos. Por otra parte, han estimulado la aparición de nuevos oligopolios, capaces de extraer fácilmente rentas extraordinarias de su relación con las empresas que utilizan las redes, y también de la explotación de los datos que obtienen gratuitamente de millones de usuarios (Varoufakis 2023).

El poder corporativo más allá de la empresa

La economía neoclásica se centra en el estudio de mercados particulares. Sólo desde esa perspectiva, consistente con un planteamiento característico de la estática comparativa, se contempla la existencia de una distribución de poder sesgada hacia quienes disfrutan de las ventajas inherentes a situaciones ajenas a la competencia perfecta. En ese tipo de situaciones se reconoce la posibilidad de equilibrar la distribución de poder a través de normativas que eviten una concentración excesiva de la producción o bien, en la mayor parte de los casos, estableciendo sanciones con las que se penalizan “fechorías” pasadas, sin promover una supervisión efectiva que evite actuaciones similares en el futuro.

A pesar de la ineficacia que suele caracterizar la actuación del estado en relación con la actividad de las empresas (no sólo respecto de la acumulación de poder por parte de éstas), éstas no dejan de poner en marcha mecanismos que refuerzan su influencia sobre las autoridades, tratando de que éstas adopten decisiones favorables a sus intereses. En algunos casos se trata de iniciativas de empresas individuales, como los sistemas de “puertas giratorias”, pero sólo están al alcance de las que cuentan con un gran poder estratégico. Por ello, la mayor parte de las iniciativas surgen de formas de asociacionismo empresarial, que se concretan en la creación de *lobbies*, la financiación de entidades cívicas afines a sus intereses, el patrocinio de *think tanks* que generen opiniones favorables, la financiación selectiva de medios de comunicación o diferentes formas de “captación del regulador”. En todos esos casos el objetivo es conseguir que las decisiones de las autoridades se ajusten, en la práctica, a sus intereses, pero que formalmente aparezcan como consistentes con los intereses del conjunto de la sociedad. En otras ocasiones las actuaciones son menos disimuladas y más enérgicas, como sucede con las denominadas “huelgas de inversiones” o con el hostigamiento hacia sindicatos y movimientos sociales adversos. Un análisis detallado de las múltiples formas de intervención de las grandes empresas para influir en las políticas y en la opinión pública puede verse en Oreskes y Conway (2023)

Una parte del poder de las empresas y una proporción del beneficio de éstas depende de estas acciones políticas. El pensamiento económico dominante, sin embargo, permanece ajeno a esta realidad, ya que la lógica de la estática comparativa conduce necesariamente al análisis de mercados concretos. Además, ese pensamiento considera el mercado como un “locus” natural, en lugar de contemplarlo como el espacio en el que tiene lugar la lucha por el poder.

El poder en las relaciones internacionales.

Uno de los ámbitos en los que la influencia del poder es más patente es el de las relaciones internacionales. Sólo el ejercicio del poder permite explicar la lógica de

funcionamiento del capitalismo en la fase en la que se gestó éste, a través de expresiones extremas como las guerras, el colonialismo, la expropiación masiva de tierras y recursos o la utilización de la esclavitud en gran escala. Una vez asentado, el capitalismo ha seguido una dinámica en la que no han dejado de emplearse esas formas de ejercer el poder, lo que explica el origen de muchas grandes fortunas y de la prosperidad de la que han disfrutado los países centrales, aprovechándose de un generoso flujo de recursos procedente del resto del mundo.

Esos países se han aprovechado, además, de su capacidad para adaptar la economía política global a sus aspiraciones, ejerciendo lo que autores como Susan Strange y sus seguidores denominan “poder relacional”. Gracias a esa variante del poder las economías más desarrolladas, y en particular, Estados Unidos habrían conseguido ejercer un control férreo de las principales instancias internacionales durante décadas, consolidando su hegemonía sobre el orden económico global (Strange, 1988).

Las mutaciones del capitalismo en el período dominado por la globalización y el neoliberalismo han propiciado la reflexión de autores heterodoxos, dentro de la Economía Política Internacional, que han subrayado que estos cambios han erosionado el poder y la capacidad de acción de los estados y las instituciones globales frente a una clase social internacional, compuesta esencialmente por propietarios y directivos de grandes empresas multinacionales, gobernadores de bancos centrales, líderes políticos y altos funcionarios. Frente a la capacidad de decisión de ese colectivo sólo podría contarse con la actuación de grupos heterogéneos de ciudadanos, erigidos en fuerzas contra-hegemónicas o alternativas, opuestas a lo que los partidarios de esta interpretación, basada en el pensamiento de Gramsci, denominan “neoliberalismo disciplinario” (Gill, 2008). Esta interpretación, centrada en el papel de una clase capitalista mundial, cosmopolita, puede ponerse, no obstante, en cuestión en el momento actual, como consecuencia del aumento de las manifestaciones del poder de los estados, y en particular, de las que ponen de relieve el retorno del unilateralismo y la tendencia hacia el expansionismo en la política estadounidense, que algunos autores interpretan como un síntoma de lo que se ha dado en llamar “realismo ofensivo” (Mearsheimer 2001).

Conclusión

La economía convencional deja fuera el análisis del poder, o lo considera una interferencia externa al funcionamiento del mercado. Todas las corrientes críticas, sin embargo, consideran que el poder es una cuestión esencial, puesto que la mayoría de relaciones humanas, las que tienen lugar en la familia, en la empresa, entre empresas, en las instituciones públicas, y también entre estados, se desarrollan en marcos de referencia que otorgan diferentes cuotas de poder a quienes participan en ellos. La historia del capitalismo es en gran parte una lucha por el poder, con una intensa relación entre el de naturaleza económica y el de naturaleza política, con

manifestaciones en campos tan diversos como los procesos de colonización y de acumulación primitiva, la regulación de los mercados, los derechos laborales, el sistema fiscal, la política internacional, el derecho de familia, las políticas migratorias o las políticas ambientales. Teniendo en cuenta estas premisas, el poder debe considerarse un elemento crucial en todo análisis económico crítico, y aún con más motivos, en un período caracterizado por la exacerbación de los conflictos internacionales, el ascenso de políticas autoritarias y el aumento de la capacidad de decisión de los superricos y las grandes tecnológicas.

Desigualdad

Jorge Guardiola

La desigualdad desde el punto de vista económico: Definición estándar y medición

El estudio de la Economía no ha considerado la desigualdad como un tema destacado de estudio hasta que comenzó el siglo XXI. Posiblemente, porque en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial se cultivó el mito de que el crecimiento económico reduciría la desigualdad a través de un efecto goteo producido por los mercados, relegando la desigualdad como un tema de menor consideración (Stiglitz, 2015). Esto es, el mito del desarrollo económico prometía que los estratos más desfavorecidos de la sociedad se beneficiarían, pues “cuando sube la marea se elevan todos los barcos”.

Sin embargo, el aumento de la desigualdad desde los años 80 del siglo pasado en la mayoría de los países, y sus consecuencias negativas hacia la sociedad, generaron un interés creciente entre los economistas. Además, la publicación de obras influyentes de economistas destacados, como *El Capital en el siglo XXI* de Thomas Piketty (2014), ha propiciado que la desigualdad ocupe un lugar prominente en la ciencia económica, y que incluso organizaciones como el Banco Mundial, el FMI, el Foro de Davos, o la OCDE lo hayan considerado como uno de los grandes retos del siglo XXI (Chancel, 2022). Incluso el Objetivo de Desarrollo Sostenible número 10 pretende explícitamente reducir la desigualdad, mientras que los Objetivos de Desarrollo del Milenio no recogían ninguna meta dedicada exclusivamente a reducirla.

En Economía, la desigualdad hace referencia generalmente a la distribución de la renta o de la riqueza. Por renta, se entienden los ingresos que se ganan a lo largo de un año, procedentes del trabajo o de la propiedad (alquileres, intereses, dividendos, etc.). Por su parte, la riqueza se refiere a las posesiones (vivienda, bienes profesionales, valores financieros, etc.), y ésta siempre se distribuye de forma mucho más desigual que la renta (Piketty, 2023). Tal como señalaba Marx (1867), la propiedad del capital determina la estructura de las relaciones de poder, entendido el capital como los medios de producción. Piketty (2023) añade que esto es cierto actualmente, pero con diferentes dinámicas, como en el caso de la propiedad de la vivienda por su influencia en el marco de reproducción de la vida familiar.

El índice de Gini es el indicador más frecuente de desigualdad, que toma el valor 0 cuando existe una igualdad perfecta en la sociedad, es decir, cada uno tiene la misma cantidad de recursos, y el valor 1 cuando un solo individuo posee todos los recursos. Otro indicador ampliamente usado es el de la proporción de la renta o riqueza total

concentrada por el 10 % de las personas con rentas más elevadas, un indicador más sencillo pero que solo recoge la comparación del extremo superior con respecto al resto de la población. Este indicador sería igual al 10% de la renta o riqueza total en igualdad perfecta. En una sociedad completamente desigualitaria, el 10 % más rico acapararía toda la renta o riqueza, por lo que su participación en la renta total debería ser, por tanto, del 100 % (Piketty, 2023).

El estado de la desigualdad: tendencias, causas y consecuencias

En la cumbre mundial de Davos en 2014, la ONG Oxfam imaginó el mundo como un autobús que transportaba a los 85 mayores multimillonarios del mundo. Este autobús albergaba tanta riqueza como la mitad más pobre de la población, unos 3500 millones de personas por aquel entonces. Un año después, el autobús era aún más pequeño, contando con 80 asientos (Stiglitz, 2015). Por supuesto, este autobús no tiene el mismo tamaño si lo analizamos por países. Si atendemos al indicador de proporción de la renta que tiene el 10% más rico, los niveles de desigualdad más bajos (20-30%) se dan en el norte de Europa y los más altos en Sudáfrica (70%) (Piketty, 2023). En una misma región, también hay disparidad de desigualdad. Por ejemplo, América Latina es una región muy desigual, pero Argentina tiene menores niveles de desigualdad que Chile (Piketty, 2023). Con respecto a las diferencias entre países, encontramos también desigualdades y disparidades significativas. En el 2000, los estadounidenses tuvieron unos ingresos medios nueve veces más grandes que los latinoamericanos, veintiuna veces más grandes que la gente de Oriente Medio y el Norte de África, y cincuenta y dos veces más grandes que la media del África Subsahariana (Hickel, 2017).

La comprensión de las tendencias de la desigualdad es más directa si atendemos a sus raíces. Existe un amplio consenso en que la desigualdad tiene su causa fundamental en cuestiones políticas (Chancel, 2022; Piketty, 2014; Stiglitz, 2015). Debemos interpretar la política como causa de desigualdad en un sentido amplio, que a su vez determinan la formación de instituciones que condicionan las trayectorias. Tomando esto en consideración, y siguiendo a Piketty (2023), otros posibles factores explicativos como la “naturaleza” (ya sea el talento, en un plano individual, o la dotación de recursos naturales del territorio y otros factores del entorno, desde una perspectiva más amplia) tienen un peso limitado. Esto contradice la perspectiva filosófica neoliberal o libertaria de derechas, que enfatiza que la distribución de los derechos económicos a través de los talentos es un principio de justicia social muy presente en el sistema capitalista. Piketty (2023) insiste en la imposibilidad de explicar la desigualdad a partir de la naturaleza, argumentando que es imposible que la distribución del talento individual variara tanto entre países o recursos naturales (hay petróleo en Oriente Medio y en Noruega, pero en Noruega hay niveles bajos de desigualdad, a diferencia de Oriente Medio), poniendo una vez más el énfasis en los factores

políticos que conforman los distintos mitos y culturas, que a su vez perfilan las instituciones, siendo estas las que explican las variaciones de desigualdad. A este respecto, el autor pone de ejemplo la movilización política y sindical, que marcó una diferencia en países como en Suecia, un país que comenzó con altos niveles de desigualdad, y que ahora es uno de lo más igualitarios del mundo. Suecia experimentó un proceso político a través del cual se crearon instituciones que protegieron a los más pobres mediante ayudas públicas y derechos sociales, mientras que limitaron la capacidad de enriquecerse de los más favorecidos a través de sistemas impositivos progresivos.

Otros autores subrayan las dinámicas coloniales y neocoloniales como raíz principal de la desigualdad, entroncando así con las preocupaciones de una parte de los enfoques dependentistas y la economía política internacional. Hickel (2017) hace un gran énfasis en estas raíces, recalcando la falacia de asumir que la brecha entre países ricos y pobres es algo natural en la sociedad, que ha existido siempre, y que la pobreza comenzó a reducirse con el auge del capitalismo (Sullivan y Hickel, 2024). De acuerdo con Hickel (2017), en el año 1500 no había una diferencia apreciable en los ingresos y estándares de vida entre Europa y el resto del mundo. De hecho, explica, en esa época mucha gente del Sur vivía mejor que en Europa. Pero las tornas cambiaron pues, a través del colonialismo y el neocolonialismo, el mundo viró hacia un sistema económico internacional que transformaba a algunos países en sirvientes de otros dentro de las dinámicas coloniales. Cuando los países del Norte abandonaron sus prácticas coloniales, prosigue Hickel, comenzó un nuevo programa de neocolonialismo. Este programa se apuntalaba en el endeudamiento servil de países desfavorecidos hacia instituciones del Norte, y programas de ajuste estructural orquestados por agencias como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, que prometían desarrollo a cambio de la adopción de prácticas neoliberales como la desregulación de los mercados financieros o la privatización de bienes públicos, entre otras polémicas medidas. Sin embargo, esta fue una promesa falsa, pues la desigualdad aumentó a la luz de estas políticas, y los niveles de desarrollo prometidos no se produjeron. Las mejoras producidas en los países más desfavorecidos son atribuidas a los ascensos de movimientos políticos anticoloniales y socialistas, que redistribuyeron ingresos y establecieron sistemas de provisión pública (Sullivan y Hickel, 2024). Dado que estas medidas neoliberales son antagónicas a las políticas proteccionistas que permitieron a los países ricos llegar a esta condición, es fácil concluir que los países ricos han “retirado la escalera” (Chang, 2002) del desarrollo a los pobres, al obligarles a adoptar medidas económicas contrarias a las que los países ricos adoptaron para desarrollarse. De esta forma, incrementaron la gran brecha entre países pobres y ricos, y fomentaron la desigualdad en los países pobres.

Estos factores políticos están en muchas ocasiones exentos en los modelos económicos. Stiglitz (2015) reflexiona sobre la curva de Kuznets, ideada por el economista homónimo. Kuznets argumentó de forma muy optimista que, después de un periodo inicial de desarrollo en el que aumentarían las desigualdades, estas empezarían a desaparecer. Su teoría parece confirmarse entre la Segunda Guerra Mundial y 1980,

período en el que las fortunas de los ricos y la clase media mejoraron en paralelo. Pero los datos posteriores refutan la curva de Kuznets. De hecho, la tasa de crecimiento de las fortunas de distintas clases sociales es crucial en la obra cumbre de Piketty (2014), que se expresa a través de la desigualdad $r > g$. La letra r representa la tasa de rendimiento del capital (lo que produce el capital en forma de beneficios, dividendos, intereses, rentas, etc.) y g indica la tasa de crecimiento (es decir, el incremento anual del ingreso y de la producción). Piketty (2014) concluye que esta desigualdad se daba hasta el siglo XIX y parece volverse la norma en el siglo XXI, de ahí que el capitalismo produzca desigualdades insostenibles. Por ello, en los países más favorecidos, las políticas neoliberales de inicios de los 80s iniciaron una tendencia creciente en las desigualdades de renta y riqueza, que continúa hasta el día de hoy; rompiendo una evolución de desigualdades relativamente bajas, iniciada tras la Segunda Guerra Mundial (Stiglitz, 2015), aunque de intensidad diferente destacando el dramático aumento de la desigualdad en EEUU. Debido al auge de China en los comienzos del siglo XXI y de otros países asiáticos, la tendencia media de los índices de Gini a nivel global se presenta decreciente desde inicios de este siglo (Milanovic, 2024), pero la tasa de crecimiento de los ingresos de los estratos más ricos permanece muy elevada a nivel global (Piketty, 2014).

Las consecuencias de la desigualdad son muy negativas a nivel social, y las sufren en mayor medida las personas desfavorecidas, pero también las más favorecidas. En este sentido, Wilkinson y Pickett (2009) demuestran que la inmensa mayoría de indicadores sociales empeoran ante altos niveles de desigualdad. A partir de un sencillo ejercicio empírico, los autores concluyen que la desigualdad se relaciona con mayor proporción de personas con enfermedades mentales, más muertes de recién nacidos, menor movilidad social, mayores conflictos entre niños pequeños, mayor número de homicidios, peores resultados escolares, menor calidad de los servicios sanitarios, y menos confianza en las otras personas y las instituciones. La desigualdad genera ansiedad y estrés, subraya también Chancel (2022), debido a la necesidad de permanecer en un estatus o alcanzarlo, obligando a las personas a realizar un consumo conspicuo para parecerse a unos y distinguirse de otros.

Hacia una visión más inclusiva del concepto de desigualdad

Con el objetivo de imaginar una economía inclusiva, la definición de desigualdad no puede basarse tan solo en la renta o la riqueza y, es necesario vislumbrar las distintas dimensiones de las que depende. Y debe tener también no solo una dimensión teórica, sino también empírica. Por ello, se ven involucrados varios enfoques que alimentan esa economía inclusiva. Por ejemplo, estas dimensiones pueden basarse en cuestiones de género, donde se tratan temas como la diferencia de acceso a puestos de trabajo, menores ingresos, o techos de cristal que experimentan otros géneros distintos al masculino (véase la entrada "Género"), que tienen dimensiones nacionales y

globales, y que han sido subrayadas por la economía feminista (e.g. Benería et al., 2016; Berik et al., 2009). También desigualdades basadas en la raza, que parecen ser condicionantes de la gran desigualdad que experimentan muchos países. Las desigualdades geográficas y geopolíticas entienden el mundo desde un punto de vista territorial, en ocasiones como una relación entre una Periferia que sirve al Centro, tal y como han destacado desde hace tiempo los análisis procedentes de los enfoques dependentistas, muy ligados a la economía marxista (e.g. Frank, 1966) (véase la entrada “Imperialismo global y colonialismo verde”). Esta dinámica puede ser ilustrativa para entender los niveles de desigualdad actuales. También pone el acento en las desigualdades regionales en un nivel menos global, como la diferencia de renta entre barrios.

La desigualdad ambiental (Chancel, 2022), muy en boga debido a los previsibles efectos del cambio climático, se centra en temas de conflictos ambientales y justicia ambiental, así como en las desigualdades en la exposición de los desastres ambientales y los recursos para hacerles frente, como los gastos defensivos, esto es, por ejemplo, gastos necesarios para atajar las consecuencias del cambio climático. De igual modo, otra forma de considerar la desigualdad sería la desigualdad de acceso a distintos recursos, como el alimento y el agua limpia, la educación, la sanidad o la participación política. El enfoque de las capacidades y la teoría de las titularidades de Amartya Sen (2000) resultan ilustrativos para comprender la naturaleza de las posibilidades de los seres humanos para acceder a aquello que les permite satisfacer sus necesidades más básicas. Estas son algunas de las dimensiones a tener en cuenta, aunque esta lista dista de ser exhaustiva.

Con el fin de apuntar hacia una economía inclusiva, sería necesario buscar una solución a las raíces de la desigualdad. Si la causa principal de la desigualdad es política, parece razonable buscar soluciones institucionales que permitan transformar las reglas del juego económico al servicio de una economía inclusiva. Un salario mínimo que permita garantizar las necesidades de los más desfavorecidos, fortalecimiento de los sindicatos, sistemas fiscales y presupuestarios (impuestos y transferencias) fuertemente distributivos, o la instauración de una renta básica, son ejemplos de medidas a nivel país; así como normas de comercio justas, acuerdos de limitación de contaminación basados en el bien común y no en los intereses corporativos, condonación de deuda, o respeto de los derechos humanos, podrían ser posibles medidas a nivel global.

En definitiva, a la hora de abordar la naturaleza de la desigualdad, hemos de tener en cuenta que la desigualdad no es algo natural. Esto quiere decir que parte de políticas e instituciones que los seres humanos hemos creado. Piketty (2014) señala que la desigualdad es inherente al capitalismo, por lo que sería “natural” tan solo ante una serie de instituciones y políticas que permiten que se reproduzca o legitime. Estas instituciones tienen su origen en las ideas y los mitos humanos, pues creamos narrativas en las que la desigualdad se ve como algo normal, tolerable, manejable y de

sentido común. Las distintas narrativas forjan las instituciones que determinan nuestro comportamiento como individuos y como sociedad. En este sentido, pensamos que sería necesario cambiar estas narrativas, de tal forma que fomenten la empatía y la compasión como valor y virtud en una economía inclusiva. Esto supone cambiar la cultura de acumulación de capital y búsqueda del egoísmo que ha imperado en el sistema capitalista, por la compasión hacia los más desfavorecidos y la empatía. Otras culturas (véase también la entrada “Pluriverso”) pueden servir de inspiración al respecto. Parece improbable que podamos corregir los problemas sociales y ambientales, alimentados en parte por la creciente desigualdad, sin compasión real hacia los demás, incluso hacia nosotros mismos.

Agradecimientos

Este capítulo es parte del proyecto de I+D+i PID2022-136235NB-I00, financiado por MICIU/AEI/10.13039/501100011033 y por FEDER/UE.

Tecnología y cambio tecnológico

Xavier Vence

Introducción

La tecnología es la materialización de conocimiento aplicado en los bienes utilizados en las actividades productivas y en la satisfacción de las necesidades individuales y colectivas. Incluye todo tipo de instrumentos, herramientas, máquinas, sistemas, técnicas y procesos utilizados en la producción y uso de bienes y servicios y todo tipo de conocimiento asociado. La tecnología no incluye solamente los elementos físicos de los diferentes artefactos sino que incluye también los diferentes tipos de conocimientos necesarios: el conocimiento científico y técnico (incorporado y no incorporado, específico y genérico, codificado y no codificado...) utilizados en su creación y en su uso, así como el aprendizaje y las habilidades necesarias para su producción y uso efectivo. Obviamente, la tecnología no es un todo uniforme y homogéneo, sino que, en realidad, es necesario hablar de tecnologías en plural, con bases de conocimiento diversas, formas de producirlas diferentes y aplicaciones, usos y consecuencias también diversas.

El cambio tecnológico (CT) se refiere a la evolución y transformación de todos los elementos que conforman la tecnología a lo largo del tiempo. El cambio tecnológico es el resultado de un proceso creativo e innovador de diferentes agentes sociales en continua interacción (sistema de innovación) y constituye un motor fundamental del desarrollo de las fuerzas productivas y de las transformaciones sociales. En unos casos el cambio resulta en mayor medida de la experiencia y aprendizaje en la producción (*learning by doing*) y manejo (*learning by using*) de los instrumentos, herramientas o máquinas; en otros casos tiene mayor protagonismo la investigación y creación de conocimiento (científico o técnico, genérico y especializado) como es el caso de las innovaciones tecnológicas basadas en la ciencia que revolucionaron el mundo en los últimos 150 años (químicas, eléctricas, electrónicas, transporte, aeronáutica, farmacéuticas, telecomunicaciones, inteligencia artificial...).

La evolución de la tecnología ha seguido *ritmos* diferentes a lo largo de la historia, con la aparición de tecnologías nuevas que surgen y se difunden transformando la base productiva y el tipo de bienes y servicios que se ponen en circulación, dando lugar a (o acompañados de) cambios no solo en lo que se produce y como se produce sino también en las relaciones con la naturaleza, el modo de vida, las relaciones sociales, la organización social y política, las infraestructuras básicas de la sociedad y la articulación del mundo, la cultura y la vida espiritual de los seres humanos y las sociedades.

La industrialización y el capitalismo marcan un punto de inflexión a partir del cual se observan ritmos desiguales en el tiempo dependiendo de las condiciones históricas y del tipo de tecnología de que se trate, dando lugar a aceleraciones, rupturas o revoluciones tecnológicas que ponen en marcha nuevos paradigmas tecnológicos (o tecno-económicos) o a dinámicas evolutivas más o menos progresivas e incrementales siguiendo una determinada trayectoria tecnológica dentro de un paradigma o régimen tecnológico. A lo largo de la historia del capitalismo se han sucedido diferentes oleadas de innovación (Schumpeter) u ondas tecnológicas que configuran paradigmas tecno-económicos que marcan el perfil de diferentes periodos históricos (Pérez, 2017). Esos paradigmas tienen en su núcleo una oleada de innovaciones radicales en una tecnología clave o en una interrelación de algunas de ellas, empezando por el textil, el vapor y luego el acero, la electricidad, el motor de combustión, y, ya en el siglo XX, se fueron abriendo paso la química y los fármacos, la aeronáutica, la telefonía, la radio y TV, la electrónica y microelectrónica, los nuevos materiales o las TIC, etc.

Más recientemente cabría destacar los avances en tecnologías de alcance sistémico tales como: 1) la biotecnología y la genómica, con consecuencias en las terapias génicas y la medicina personalizada o en la industria farmacéutica y las políticas públicas de salud; 2) las energías renovables y el almacenamiento energético como elemento para la sustitución de los combustibles fósiles y la lucha contra el cambio climático; 3) la rápida evolución las tecnologías digitales y sus diferentes aplicaciones: a) las telecomunicaciones avanzadas (5G/6G), los semiconductores y microchips de nueva generación; b) el internet de las cosas (IoT), que conecta dispositivos, sensores y objetos cotidianos a la red, permitiendo la recolección y el análisis de datos en tiempo real; c) la robótica y automatización industrial, que se han consolidado como instrumentos esenciales para la productividad en manufactura, logística y servicios; d) el Big Data y la computación en la nube, con su capacidad para recopilar y procesar volúmenes masivos de datos en infraestructuras distribuidas; e) la inteligencia artificial (IA) y sus algoritmos de aprendizaje automático o la emergente IA generativa de aprendizaje contextual; f) la incipiente computación cuántica.

Cabe añadir que estas tecnologías de frontera ofrecen oportunidades para abordar problemas globales —tales como el cambio climático, las enfermedades crónicas y la seguridad alimentaria— al posibilitar soluciones alternativas y más eficientes. Sin embargo, la ampliación de la gama de recursos necesarios y de consumos posibles puede generar efectos rebote e incluso exacerbar tendencias nocivas del pasado (p.e., las necesidades previstas de recursos críticos, tierras raras, energía y agua de la IA son descomunales); y, además, el acceso desigual a estas tecnologías, la presión competitiva, las estrategias de poder, la desinformación y los sesgos regulatorios pueden agudizar brechas existentes y generar tensiones geopolíticas.

Todos estos aspectos constituyen campos de estudio en el que confluyen, en unos casos de forma más o menos coincidente y en otros de forma complementaria,

algunos enfoques teóricos que alimentan la economía inclusiva (v.g., el marxismo, el institucionalismo, la economía ecológica, etc) y otras ciencias sociales (Godin et al, 2021).

Factores impulsores de la innovación y el CT y su contribución a un enfoque de economía inclusiva

La literatura económica predominante y buen parte de la crítica tiende a asumir que en el marco del sistema capitalista los móviles que impulsan la innovación y el cambio tecnológico y que lo orientan están ligados a la maximización de la tasa de ganancia por parte del capital y a la competencia entre empresas en los mercados (Mokyr, 1993). En realidad, los factores que impulsan y orientan el cambio tecnológico en las sociedades contemporáneas son más complejos e interactúan dentro de una dinámica sistémica (Lundvall, 1992). En la obra de Marx podemos identificar cuando menos cinco grandes motores o móviles impulsores del CT en el capitalismo (Vence, 1995). Haciendo una distinción entre el capital privado y los gobiernos, podríamos sintetizar los principales móviles u objetivos generales de cada uno de ellos.

Los principales factores que impulsan el cambio tecnológico por parte de las empresas en el sistema económico capitalista son: 1) maximización de beneficios: La adopción de nuevas tecnologías permite a las empresas reducir costos de producción (de capital constante y variable), mejorar la eficiencia y aumentar la productividad y así mejorar los márgenes de ganancia y acelerar la acumulación. Es cierto que, para Marx, ese aumento del plusvalor relativo y extraordinario va acompañado por el aumento de la proporción de inversión materializada en capital constante por el conjunto de los capitalistas, dando lugar a una tendencia a largo plazo a la caída de la tasa de ganancia media. La innovación de producto y la diversificación con la aparición de nuevas ramas son el principal antídoto que contrarresta esta ley; 2) la competencia entre empresas es un motor para la innovación tecnológica (y no tecnológica) para diferenciarse de sus competidores, diversificar y mejorar sus productos y servicios, acceder a nuevos mercados y ofrecer soluciones más eficientes; ; 3) la reivindicación de la mejora de las condiciones de trabajo (salario y jornada, condiciones de trabajo, etc), que incentivan al capital a buscar soluciones tecnológicas; 4) la demanda del consumidor y su influencia a través del cambio de preferencias; 5) la disponibilidad del capital y la financiación para invertir en nuevas tecnologías que dependen de fondos para arrancar; 6) la globalización y acceso a nuevas ideas, que permite el acceso a redes de investigación y tecnologías de vanguardia; y 7) las regulaciones y políticas públicas, que pueden incentivar cambios en las características de los procesos productivos o en los productos para mejorar la seguridad o reducir sus impactos nocivos en la salud o el medioambiente, o impulsar la innovación en áreas como la energía renovable, la biotecnología o la inteligencia artificial.

Por su parte, los gobiernos invierten en investigación y cambio tecnológico por una serie de razones estratégicas alineadas con los objetivos del capital que busca

mejorar la competitividad, pero también por otros objetivos sociales más generales como la seguridad, la salud, el bienestar de la sociedad o el medioambiente (Mazzucato, 2013): 1) Fomento del desarrollo económico, invirtiendo en generación de conocimiento y tecnologías emergentes, y fomentando la innovación en sectores tradicionales; 2) Mejora de la infraestructuras públicas de transporte y telecomunicaciones para mejorar la eficiencia y calidad de los servicios públicos; 3) Innovación en tecnologías para la salud y servicios sociales, tanto paliativas como preventivas; 4) La lucha contra el cambio climático y la promoción de la economía circular y la sostenibilidad, a través de la eco-innovación y las mejoras en la eficiencia; y 5) la seguridad y la defensa nacional, con el carácter ambivalente de las tecnologías militares, que pueden servir tanto para la defensa como para la agresión.

Frente a las visiones deterministas, que consideran que la dirección y orientación del CT responde a una lógica puramente técnica o neutra, y frente a los que consideran que responde solo al objetivo de la maximización de los beneficios empresariales, por ser esta la que define la lógica esencial del capitalismo, es necesario destacar que el desarrollo tecnológico puede seguir sendas diferentes en función de los intereses y objetivos que guían su búsqueda y su aplicación (Vence, 1995; Acemoglu & Simon, 2023; Pansera & Owen, 2018). En ese sentido, las aproximaciones constructivistas ven la tecnología como un fenómeno socialmente construido, resultado de la interacción entre diversos actores (universidades, empresas, sector público, científicos, ingenieros, políticos, usuarios). Por tanto, la tecnología no determina el patrón de evolución de la economía o la sociedad, sino más bien a la inversa, es la sociedad, con su compleja configuración, juego contradictorio de intereses y desigual poder, la que va determinando los contornos de la senda evolutiva de las tecnologías y sus usos. En última instancia, el cambio tecnológico no es inevitable ni unidireccional; está moldeado por intereses empresariales, presiones sociales, intereses comerciales, decisiones políticas y valores colectivos. Precisamente por ello, el cambio tecnológico no es neutral en sus consecuencias sobre los diferentes sectores económicos, sociales o países.

Conclusiones

El CT en procesos y en productos es un motor del cambio estructural y del desarrollo económico, que evoluciona a ritmos desiguales a lo largo del tiempo, de los diferentes paradigmas tecnológicos, os sectores, territorios y países.

El CT presenta una dirección y una orientación que no están predeterminadas por factores estrictamente técnicos o científicos, sino que dependen de los intereses, contradicciones presentes en la sociedad. En el sistema capitalista el CT está orientado principalmente por la lógica de la acumulación del capital y el crecimiento, pero también se ve influido por las contradicciones y luchas sociales y por las decisiones y regulaciones públicas, sobre todo de los países más poderosos. Ese conjunto de contradicciones y compromisos entre los propios agentes de la sociedad (empresas,

trabajadores, sector público, usuarios, sectores sociales...) acabarán configurando la senda de su desarrollo, con sus sesgos, sus acelerones y reorientaciones. En ese sentido, el cambio tecnológico no es neutral en sus consecuencias (sobre los diferentes sectores económicos, sociales, países, etc) en la medida en que tampoco son iguales los objetivos de esos diferentes agentes y no tienen la misma capacidad de influir en su orientación.

Necesidades

Santiago Álvarez Cantalapiedra

Introducción

Varios hechos relevantes justifican los debates acerca de las necesidades, pudiéndose resaltar de entre todos ellos dos: el primero, la situación de grave insatisfacción que sufre gran parte de la humanidad en los aspectos que aseguran una vida digna; el segundo, el deterioro continuado de la biosfera como consecuencia del modo de vida característico de la civilización industrial (véase la entrada “Modo de vida y calidad de vida”). Sin embargo, la reflexión sobre las necesidades no ha sido muy cultivada por los diferentes enfoques económicos, a excepción de una parte de la economía del desarrollo (Max-Neef, 1994) y de la economía política (Doyal y Gough, 1994).

Con el objetivo de explorar la vinculación de la categoría “necesidad” con el enfoque de economía inclusiva se pueden identificar dos aproximaciones que de ninguna manera se desarrollan de forma independiente. Una se centra en la indagación de aquellas necesidades que se consideran básicas para la existencia humana en cualquier circunstancia espacial y temporal, sugiriendo la delineación del suelo que garantizaría una vida humana digna, mientras que la otra se desarrolla a través de las críticas que se vierten sobre la forma exagerada y deformada en que se expresan las necesidades en el marco de las prácticas de las sociedades capitalistas, generando patologías sociales y desbordando los límites naturales. Si el primer debate resulta crucial para la formulación coherente de las nociones de bienestar humano sostenible y calidad de vida (véase la entrada “Modo de vida y calidad de vida”), el segundo arroja abundante luz sobre la comprensión de los procesos y mecanismos –económicos, tecnológicos, culturales y políticos– que recrean incesantemente la necesidad en una determinada sociedad, apuntando a la conveniencia de regular las relaciones sociales y poner límites a la codicia humana.

Necesidades humanas y necesidades sociales

La primera aproximación, centrada en la identificación de unas presumibles necesidades humanas, tiene un primer precedente de gran valor en la teoría de las necesidades radicales formulada por Agnes Heller (1978). Sin embargo, el riesgo de un acercamiento de este tipo, como señalara en su día Manuel Sacristán, entraña la posibilidad de deslizarse hacia una antropología especulativa que presuponga conocer la “esencia” humana:

La teoría de las necesidades radicales propuesta por Agnes Heller tiene, junto a valiosos aciertos, el defecto de no admitir sin reservas la necesidad de abandonar la

escatología. La teoría de Agnes Heller, basada en una antropología filosófica que supone metafísicamente conocer la esencia humana, alimenta la esperanza en que, identificadas las necesidades radicales o auténticas y apartada la presente alienación de los deseos, sea realizable la armonía final. Esta idea puede inspirar una buena ideología, una buena política, una buena educación, un buen planteamiento de la cuestión del hombre nuevo o nueva cultura (cuestión ineliminable del movimiento revolucionario), pero no es buena antropología. Es programa, no conocimiento de lo que hay.

Y señala a continuación:

No hay necesidades radicales, salvo en un sentido trivial. En general, la especie ha desarrollado en su evolución, para bien y para mal, una plasticidad difícilmente agotable de sus potencialidades y sus necesidades. Hemos de reconocer que nuestras capacidades y necesidades naturales son capaces de expandirse hasta la autodestrucción. Hemos de ver que somos biológicamente la especie de la hybris, del pecado original, de la soberbia, la especie exagerada (Sacristán, 1987: 10).

En esa búsqueda de las “necesidades auténticas” surge la dificultad adicional de deslindarlas de su inevitable carácter sociohistórico. Parece indiscutible que lo serán aquellas de las que depende la supervivencia del organismo, como es el caso de las necesidades biológicas o básicas como comer, beber, protegerse del frío o del calor intenso. Pero al estar su satisfacción tan íntimamente ligada a las condiciones sociales, económicas y políticas se hace difícil no considerar que dichas necesidades están determinadas no sólo biológicamente, sino también en cierto modo históricamente. Razmig Keucheyan, siguiendo a Marx, remarca ese carácter histórico cuando señala que «el objeto determina la necesidad, la producción determina el objeto, por consiguiente, la producción determina la necesidad» (Keucheyan, 2021: 44), y continúa con una cita presente en los *Grundrisse*:

El hambre es hambre, pero el hambre que es saciada con carne guisada comida con cuchillo y tenedor es un hambre diferente de aquella que es saciada devorando carne cruda con la ayuda de las manos, las uñas y los dientes. No sólo el objeto de consumo, sino también la forma del consumo es producida, en consecuencia, por la producción, no sólo objetiva sino también subjetivamente (Marx, 1997: 15).

Así pues, hay que cuidarse de “naturalizar” unas necesidades que, aunque tengan una base biológica, se expresan cultural e históricamente y que, por consiguiente, además de ser biológicas evolucionan con el tiempo. Ciertamente las necesidades biológicas son un “concepto límite” que impone ciertas restricciones a la voluntad al perfilar un suelo por debajo del cual se acaba con la existencia humana, pero lo que determina una satisfacción adecuada (es decir, su óptima satisfacción) ya no es la biología sino la sociedad. Este doble fundamento biológico e histórico hace que,

cuando contemplamos necesidades como alimentarse o protegerse del frío, debemos observar siempre la combinación de un “umbral mínimo” y un “nivel óptimo”.¹

A pesar de estos riesgos y dificultades, el intento de desarrollar, si no una teoría, sí al menos un enfoque sobre las necesidades humanas no ha dejado de sucederse a lo largo del tiempo (Max-Neff et al, 1994; Nussbaum, 2002; Skidelsky y Skidelsky, 2012; Gough, 2017). Dicha aproximación, con todas sus limitaciones, resulta sin duda crucial no solo para orientar adecuadamente las políticas sociales que tengamos a bien practicar, sino también para procurar una noción mínimamente sensata de lo que cabe entender por bienestar, calidad de vida o buen vivir.

La segunda aproximación que hemos enunciado no se centra tanto en identificar el núcleo de necesidades que conforman la existencia humana en cualquier tiempo y lugar como en analizar las necesidades específicas en una sociedad particular. Constatamos que, por encima del nivel de supervivencia, las necesidades son fruto de la evolución cultural y del conflicto político. Cada sistema social (económico, cultural y político) adopta diferentes formas de organizar la producción material y la reproducción y el cuidado de la vida. Por otro lado, no todos los sistemas sociales propician la misma elección de satisfactores ni responden de la misma manera a esas necesidades sociohistóricas.

En ese sentido, el capitalismo, sistema socioeconómico hoy dominante, no solo afecta a las bases sociales y ecológicas que soportan el bienestar, sino que altera también la propia vivencia de la necesidad. Muchas personas son hoy adictas a la energía eléctrica, al automóvil, a la comida basura o a viajes internacionales, aceptando sin apenas cuestionamiento su condición dependiente de las mercancías, dependencia que – sostiene Iván Illich – se denomina habitualmente “necesidad” (Illich, 1992). Este cambio en la aproximación de la necesidad como fenómeno sociohistórico requiere, como paso previo para su comprensión, el análisis de los procesos y mecanismos sociales que la recrean incesantemente.

La producción social de la necesidad: las esferas económica, tecnológica, cultural y política

En *la esfera económica* el incremento de la capacidad productiva da lugar a un nivel cada vez mayor de producción, y esa producción incrementada requiere, a su vez, de nuevo consumo, por lo que el círculo del consumidor se debe ensanchar como antes

1. Por ejemplo, al protegernos del frío tratamos de evitar la muerte por hipotermia pero, al mismo tiempo, aspiramos a un cierto confort térmico; estas normas de satisfacción no son arbitrarias, tienen un fundamento biológico -la necesidad de mantener el organismo humano en torno a los 37°C-, pero también tiene un carácter histórico como muestra el hecho de que según los momentos y las circunstancias se pueda considerar 16, 18, 20 o 22°C como la temperatura óptima del interior de una vivienda.

se amplió el círculo productivo. La respuesta a esta exigencia de ampliación del círculo del consumidor se lleva a cabo de diversas formas: en primer lugar, mediante el incremento cuantitativo en la estructura de consumo preexistente; en segundo, mediante la extensión geográfica y social del círculo de consumidores y, en tercer término, mediante la producción social de nuevas necesidades que se puedan expresar como nuevas demandas económicas. También, y como una forma más de mantener permanentemente abierto el círculo de los consumidores, se planifica la *obsolescencia del consumo*, mecanismo con el que se acorta deliberadamente la vida útil de los bienes y se acelera la tasa de renovación de los objetos. Ello conduce a que, en la práctica, la utilidad de muchas de las mercancías decrezca con el mero transcurrir del tiempo, en un proceso que se ve reforzado a medida que aparecen nuevas mercancías o se desinfla el poder evocativo y simbólico que imprimen en ellas tanto la publicidad como las modas. Se trata, en definitiva, de mecanismos y procesos que perpetúan el estado de necesidad de los individuos.

La esfera tecnológica es otro ámbito implicado en la recreación incesante de las necesidades sociales. Normalmente se suele contemplar a las tecnologías como meros instrumentos que se aplican en las estrategias de satisfacción de las necesidades. Sin embargo, el desarrollo de la innovación técnica incide también en la configuración de las necesidades sociales, al menos de dos maneras: en primer lugar, a través del impacto que tiene ese desarrollo tecnológico en el incremento de la capacidad productiva y en la ampliación del mercado, tal y como se ha señalado en el párrafo anterior; y, en segundo lugar, a través de su contribución a la creación de una esfera tecnológica que rodea la vida social y sirve de mediación entre el ser humano y la naturaleza. Ese inmenso y complejo aparato sociotécnico como mediación ineludible para la reproducción de la existencia social presenta unas necesidades de «segundo orden» o «instrumentales» que se añaden a las de los individuos. El concepto de necesidad instrumental tiene la virtud de evidenciar que los consumos que satisfacen las necesidades de las personas son indisolubles de las exigencias que surgen de la producción y circulación de los bienes consumidos. En consecuencia, este sistema sociotécnico, a través del cual satisfacemos nuestras necesidades, acaba imponiendo numerosos consumos imprescindibles u obligatorios de carácter instrumental (consumos intermedios) que se superponen a las necesidades y consumos finales que afrontan las personas (Sempere, 2009).

La esfera cultural influye a través de los cambios en la valoración de la riqueza (por ejemplo, en favor de lo mobiliario en general y de lo monetario en particular) y las formas de manifestar el éxito social. En el tránsito del siglo XIX al XX, Veblen resaltó el papel que desempeña el comportamiento de los ricos como factor económico en la vida moderna al centrar su análisis en la conducta de quienes poseen riqueza y tratan de adquirir con ella una eminencia social. Para alcanzar esa distinción resultaba vital el consumo ostentoso. El consumo, como el ocio, adquiere una función representativa, se convierte en un signo de excelencia que facilita la diferenciación social.

Tres aspectos de lo anterior merecen ser resaltados por su importancia básica en las conductas de consumo y en la generación de una dinámica perpetua en el campo de la necesidad, con unas implicaciones evidentes sobre el despilfarro y la crisis ambiental. Primero, la distinción del individuo, la diferenciación social de la clase a la que pertenece, se logra mediante el consumo de cosas superfluas, descartándose por baratos los objetos útiles que sugieren necesidades claramente identificables y comunes a todos los seres humanos. Segundo, la publicación del éxito social mediante el consumo de los signos externos de la riqueza da lugar al deseo mimético y a la emulación comparativa.

Es preciso detenerse a evaluar las consecuencias que esta forma de comunicar o exhibir riqueza mediante el consumo indiscreto tiene en la definición social de la necesidad. En primer lugar, hace que el consumo, lejos de representar una clausura de la necesidad, se convierta en un acicate en la producción social de la misma. Y eso contrasta con la definición más convencional del consumo como estrategia encaminada a satisfacer las necesidades de los individuos. En segundo lugar, y en la medida en que “los deseos de hoy” terminan por convertirse en “las necesidades del mañana”, con esta dinámica se da el sutil paso del deseo a la necesidad, estrategia básica de una economía como la actual asentada en la explotación del deseo.

La esfera política. En la sociedad actual las necesidades individuales quedan relegadas al ámbito privado (al del mercado, cuando se pueden formular como demandas económicas, o al ámbito familiar doméstico cuando no), mientras que corresponde a la esfera pública -mediante la acción política- la expresión de aquellas aspiraciones colectivas basadas en valores político-morales, éticos, estéticos o afectivos. Demandas sociales que difícilmente pueden ser satisfechas por el mercado y que responden a «necesidades colectivas» de bienes sociales, cuidados y servicios públicos, conservación de la naturaleza o identidades de grupos con experiencias vitales diferenciadas. La crisis ecosocial está acentuando esta cuestión del reconocimiento de las necesidades colectivas y del papel de los recursos comunes. Así, por ejemplo, la contaminación acústica, lumínica o atmosférica están haciendo del silencio, la oscuridad o del aire limpio “bienes raros”, escasos, como resultado de que la adquisición de determinados bienes privados (como el automóvil, la luz artificial o el confort térmico en una vivienda) tiene severas implicaciones sobre la posibilidad de disfrutar de algunos bienes comunes (como el silencio, la oscuridad o el aire limpio). Es entonces, ante el avance del ruido, de la luz artificial o de la contaminación del aire, cuando surgen movimientos en favor del “silencio nocturno”, del “cielo oscuro” o del “aire limpio” para preservar la calidad de vida de una sociedad y minimizar los impactos fisiológicos, psicológicos y culturales que el deterioro o escasez de estos bienes provocan sobre la vida humana. En buena medida la historia de los movimientos sociales es la lucha por satisfacer necesidades negadas, parcialmente insatisfechas o satisfechas de manera defectuosa: a veces lo que está en juego es la definición misma de necesidad; en otras ocasiones, el umbral más allá del cual podría juzgarse satisfecha, y casi siempre, si es el Estado o el sector privado el que debe hacerse cargo de su satisfacción.

Conclusión

Para finalizar, no es posible relacionar automáticamente necesidades con bienes y servicios sin atender a las prácticas sociales, las formas de organización económica, los modelos políticos y los marcos culturales que modelan los satisfactores o procesos de satisfacción. La eficiencia de un satisfactor no depende sin más de los bienes que la organización social genera, sino también de cómo los genera y de cómo organiza su consumo. Las mercancías (o los bienes en general) reflejan en cierta medida valores sociales troquelados por la historia y las ideologías, crean mayor o menor dependencia e inciden sobre los demás y, si tenemos en cuenta la genealogía de la producción, son portadoras de economías externas al causar algún tipo de impacto sobre el medio (a través de la extracción de recursos o la contaminación por los residuos). En medio de esta dialéctica entre necesidades, satisfactores y bienes económicos, puede ser útil tipificar la diversidad de bienes presentes en las distintas formas de consumo (privado mercantil, no mercantil, sociales y públicos). Así pues cabe distinguir, según el grado de exclusividad y rivalidad en su consumo, entre bienes privados, comunales, bienes club y bienes públicos; otra clasificación hace entrar en liza el grado de reglamentación en el consumo: se habla así de bienes de libre elección y de bienes tutelados; atendiendo a su duración se puede distinguir entre perecederos y de consumo duradero; en función de la frecuencia de uso, entre bienes de un solo uso y de utilización reiterada (cuyas diferencias pueden estar marcadas más que por la propia naturaleza del bien por las prácticas sociales); según la posición en el ciclo de la actividad económica nos encontraríamos con bienes instrumentales y bienes finales; por último, y según denoten rasgos de jerarquía en la estructura social, bienes democráticos (aquellos que -en principio- son posibles para todas las personas al no depender más que del nivel medio de productividad) y oligárquicos (que bien por razones técnicas o sociales solo pueden disfrutar unos pocos, pero nunca todos). Una taxonomía que puede ayudar a deslindar la necesidad del deseo y los caprichos y a concretar la deliberación colectiva de qué necesidades han de ser satisfechas y cómo hacerlo.

Estado

Luis Buendía

Introducción

El Estado es una institución política que ejerce la autoridad sobre la población de un territorio a partir del derecho y el monopolio de la violencia. Sus objetivos han ido cambiando a lo largo del tiempo, de suerte que, originalmente, su primer propósito era garantizar el orden y la seguridad (incluyendo el ámbito económico), pero con los años, a medida que se han introducido controles democráticos, ha pasado también a incluir entre sus objetivos, el bienestar colectivo (por muy discutible -y no exento de arbitrariedad- que sea la concreción de éste). Como institución está dotada de diversas funciones, que, de nuevo, han variado con el transcurso del tiempo. Actualmente, estas funciones incluirían principalmente la protección de los derechos individuales, la administración de recursos, la promoción del desarrollo económico y social, y la representación de la sociedad. En cualquier caso, todos los elementos anteriores han sido, y siguen siendo, objeto de discusión. Esto es lo que convierte al Estado en una de las instituciones más controvertidas al abordar su estudio. En esta entrada vamos a repasar de manera sucinta estas controversias para tratar de arrojar luz sobre la relación entre el Estado y la economía inclusiva, y lo vamos a hacer en dos tiempos: primero, comprendiendo las funciones del Estado contemporáneo, y luego, abordando sus posibilidades a futuro.

Las funciones del Estado

El origen del Estado lo encontramos en la transición de la agricultura itinerante a la agricultura sedentaria con el objetivo de controlar, mediante la coerción y el cobro de impuestos, la acumulación de recursos y la población¹. Este nacimiento, ligado, pues, a la aparición de una clase que se apropiaba del excedente generado por la agricultura sedentaria, lleva a algunos argumentos a defender que es imposible que pueda servir para cualquier función relacionada con la mejora del bienestar de las poblaciones.

Un rápido recorrido histórico nos llevaría a confirmar esta tesis, salvo alguna excepción puntual, como las capitulares de Carlomagno hacia el año 800, que obligaban a monasterios y autoridades locales a asistir a grupos vulnerables. Sin embargo, en general, el Estado destinó sus recursos principalmente al prestigio de la monarquía, financiando campañas militares, gastos suntuarios y actividades estratégicas como el

1. En Roa Llamazares (2019), podemos encontrar un resumen de algunos de los más importantes trabajos de historia o de antropología sobre este proceso. Véase también Bougrine (2024): capítulo 1.

comercio marítimo, respaldado por las armadas reales. Las profundas desigualdades sociales y de género se justificaban mediante una supuesta voluntad divina, y el papel del Estado se limitaba a preservar ese orden establecido, sin percibir restricciones significativas en el uso de recursos naturales.

En el siglo XVIII, el cuestionamiento de las monarquías absolutistas puso bajo sospecha al Estado, mientras el pensamiento liberal emergente defendía limitar su intervención en favor del mercado (Buendía García, ed., 2023). Esta corriente, dominante hasta el siglo XX, consideraba que el Estado interfería en el adecuado funcionamiento del mercado. No obstante, más allá de estas críticas, el Estado siguió siendo clave para la acumulación económica y el desarrollo de infraestructuras fundamentales durante los siglos XVIII y XIX. Ejemplo ilustrativo es la Ley Speenhamland de 1795, que estableció subsidios para trabajadores con ingresos insuficientes, con el fin de evitar la migración laboral (Polanyi, 2007 [1944], Capítulo 7; Anula, 2002). A pesar de estas intervenciones el tamaño del Estado hacia 1880 seguía siendo pequeño, oscilando el gasto público, para los países más avanzados, entre el 0,9% de Japón o el 2,2% de EE.UU, y el 13,2% de Francia o el 11,1% de Italia (datos del FMI, *Public Finances in Modern History*).

Durante la Revolución Industrial, la coexistencia de un fuerte crecimiento económico con elevados niveles de pobreza evidenció una gran acumulación de riqueza en pocas manos. Esto impulsó el nacimiento del movimiento obrero, que reclamaba mejores condiciones laborales y de vida. Hasta finales del siglo XIX, el Estado había tenido una función limitada en la protección social, pero frente a presiones sociales crecientes y temiendo el avance político de la socialdemocracia, Alemania estableció las primeras políticas de seguridad social bajo el canciller Otto von Bismarck: unas (tímidas) prestaciones por enfermedad, accidente laboral y jubilación. Aunque estas políticas también beneficiaban la acumulación económica al garantizar una mano de obra saludable, supusieron un cambio histórico significativo. Mientras, persistían profundas desigualdades de género, apareciendo movimientos que exigían su reducción.

En los cincuenta años siguientes, otros países adoptaron paulatinamente medidas similares, impulsados por las continuas presiones del movimiento obrero organizado en sindicatos y partidos, así como por el activismo feminista. El Estado se convirtió en el ruedo de estos conflictos sociales, y si bien algunos movimientos consideraban al Estado como herramienta exclusiva de la clase dominante, incapaz de ofrecer auténtica protección social, la Revolución Rusa marcó un punto de inflexión al proponer no la eliminación del Estado sino su transformación radical, apropiándose de los medios de producción. En los países occidentales, y más a partir de la Segunda Guerra Mundial, también el Estado iba aumentando su tamaño. En efecto, los importantes aumentos de la productividad, tanto en el bloque soviético como en el occidental propiciaron un intenso crecimiento económico a la vez que el Estado asumió funciones hasta entonces reservadas al mercado. En la práctica, se impuso también en el bloque occidental la idea de que el Estado no debía limitarse a no entorpecer la acción

del mercado, sino ir más allá porque el mercado, sin el Estado, es incapaz de arrojar resultados sociales óptimos.

¿Qué papel para el Estado en un enfoque inclusivo?

Si bien es cierto que el grueso de la redistribución que se da entre la II Guerra Mundial y los años setenta es de tipo horizontal, es decir, dentro de la propia clase obrera, los años de auge y expansión de los Estados de bienestar recogen en los países avanzados un proceso de reducción de las desigualdades, tanto generales como de género, y con respecto a las de clase, es ilustrativo que el peso de los salarios en el PIB crece de manera sostenida en todo el período. Aunque sea cuestionable que el Estado capitalista pudiera estar vulnerando el proceso de acumulación, con su papel de empleador de última instancia (el Estado de bienestar sitúa entre sus objetivos el pleno empleo, y la provisión de servicios intensivos en mano de obra se convierte en el eficaz instrumento para cumplir con ese objetivo), al menos, lo que se consiguió fue un fortalecimiento de la clase trabajadora, tal y como auguraba Kalecki (1943), en un proceso que llevará en el futuro a otras posturas postkeynesianas (como la Teoría Monetaria Moderna) a defender dicho papel del Estado en un contexto tan poco propicio como el de finales del siglo XX. De hecho, para dicha escuela, el Estado de bienestar contribuye a la economía al reducir la incertidumbre que puede amenazar la demanda (Pressman, 2006, 128).

La forma que adoptó ese Estado también se benefició de las reivindicaciones de una buena parte del movimiento feminista. Ya fuera por su influencia dentro de partidos hegemónicos (como la socialdemocracia sueca y las reformas de los sesenta) o con iniciativas feministas autónomas respecto de los partidos (como la que impactó en la Social Security Act de 1935 en EE.UU.), el Estado proporcionaba con prestaciones cierta independencia económica a las mujeres o asumía tareas encomendadas hasta entonces casi en exclusiva a ellas, y generaba puestos de trabajo que ocuparon ellas mismas en muchos países (en especial, en los nórdicos) (véanse las entradas “Ámbito doméstico” y “Trabajo”). En todo caso, como pone de manifiesto la economía feminista, las políticas sociales no siempre tuvieron ese carácter transformador desde una óptica de género (véanse los Estados de bienestar más influidos por la democracia cristiana, como los de Europa central, con prestaciones muy vinculadas al historial laboral, lo que perjudicaba a las mujeres por su inserción más precaria; o también, la priorización de las políticas de pleno empleo a los hombres en el Reino Unido y Estados Unidos) e incluso aquellos que sí garantizaron su independencia económica, no han sabido salir de la tendencia hacia una segregación horizontal muy acentuada (con mujeres especializadas en diferentes formas de cuidados, dentro y fuera de casa; Mutari, 2006). Para evitar muchos de estos problemas, la economía feminista ha reivindicado el modelo de cuidador/a universal, que pone en valor las labores de cuidados y que requiere de la implicación del Estado para eliminar al máximo la segregación, tanto sectorial como por tipos de contrato, pero también la de un agente que

se suele ignorar cuando se piensan en los proveedores tradicionales de cuidados (Estado, mercado y familia): la sociedad civil.

Esto nos lleva a abordar un problema adicional: los Estados empezaron a implicarse en tareas de cuidados y a garantizar el pleno empleo en un contexto de fuerte crecimiento económico, que se valió de recursos naturales entonces considerados infinitos, y además, repartidos de forma desigual espacialmente, de suerte que quienes se beneficiaron de las materias primas extraídas de los países del sur global fueron, en su abrumadora mayoría, los países del norte que eran propietarios de las multinacionales que las explotaban (véase la entrada “Imperialismo global y colonialismo verde”). La denominada edad de oro del capitalismo fue inconcebible sin la energía y las materias primas baratas del sur global (y sin la amenaza percibida del comunismo por parte de los vecinos del Este).

Las crisis de la década de los setenta hicieron resurgir las tesis que consideran al Estado sospechoso de los males del capitalismo, y se introdujeron políticas llamadas a modificar su papel en la economía. No es que se acometiera su supresión (su tamaño no ha cambiado demasiado en términos generales) sino una reformulación de sus prioridades, cuestionando su objetivo del pleno empleo, la redistribución de años previos y, con ello, el fortalecimiento de los actores subalternos. Resulta ilustrativo que, cuando desde perspectivas netamente reformistas se trató de aprovechar la fortaleza de la clase trabajadora para avanzar en ámbitos que cuestionaban las prerrogativas del capital (en su mismo corazón: en los órganos de administración de las empresas con leyes de cogestión, por ejemplo), el mismo capital se revela y el Estado pasa a modificar esas funciones previas, mantiene otras vinculadas a la protección social e incorpora otras nuevas: se convierte en el facilitador de los procesos de desregulación y liberalización que deberían servir, al menos en teoría, para recuperar la rentabilidad perdida en las décadas previas. El Estado, garante de la acumulación, tenía que preservar el funcionamiento de la economía, que en los setenta parecía lúgubre en su porvenir. El resultado ha sido una recuperación de los beneficios pero no de la inversión manufacturera (altamente ligada al aumento de la productividad de la posguerra), un crecimiento económico amplio pero no tanto como tras la Segunda Guerra Mundial, y aun así, una presión sobre los límites biofísicos del planeta que ha hecho saltar por los aires cualquier equilibrio hasta un punto de no retorno (véase la entrada “Límites y sostenibilidad”). Solamente en el ámbito de la igualdad de género hemos podido seguir asistiendo a mejoras resultantes de la lucha por el control de las políticas públicas.

Y es precisamente en ese choque con los límites biofísicos donde nos encontramos con el debate entre la economía postkeynesiana y la economía ecológica con respecto al crecimiento económico. Si bien es cierto que existen algunas excepciones (véase Viktor, 2023), la mayoría de los modelos postkeynesianos tienen como objetivo encontrar políticas que restauren el crecimiento económico tras las periódicas crisis capitalistas o garantizar un crecimiento estable para retardar su aparición. De hecho,

como se ha señalado, podemos caracterizar los momentos en que se aplicaron esas políticas económicas como de crecimiento extraordinario, uso intensivo de materias primas (entonces abundantes) y emisión masiva de residuos a la biosfera. Es ahí donde se ubican los debates en torno a los Estados de bienestar sostenibles, es decir, aquellos capaces de compatibilizar protección social y respeto por el medio ambiente en un intento de convertir al Estado en armonizador de ambas corrientes, si bien, en la medida en que se basen en modelos que identifiquen la promoción del bienestar con el mantenimiento de niveles crecientes de consumo, el choque con las perspectivas ecológicas es inevitable.

Perspectivas y reflexión final

Así las cosas, ¿será capaz el Estado de experimentar una transformación hacia un mundo poscapitalista, única salida realista a las contradicciones actuales del sistema (en ausencia de crecimiento económico robusto, todas las contradicciones se agudizan)? Dejando a un lado micro experiencias, muy ricas, que ponen de manifiesto que la necesidad del Estado no es más “natural” que la vivencia sin él (y en esto la antropología ha dado buena cuenta de ello), lo cierto es que el Estado, como el capitalismo, se ha extendido hasta niveles que van mucho más allá, cuantitativa y espacialmente, de lo que estaban en los siglos XVIII y XIX, cuando se empezaron a discutir cuestiones como ésta. Es más, en nuestras sociedades, acostumbradas a vivir con Estado, los episodios más recientes en que el Estado ha desaparecido, el resultado ha sido la guerra entre distintas facciones de poder (organizadas en bandas, grupos armados o secciones del ejército) quedando la mayoría de la población, no tanto liberada de la opresión del Estado, sino “liberada” de cualquier derecho, y todo ello sin cuestionar el capitalismo (pues la propiedad de los medios de producción -incluyendo las riquezas minerales- ha permanecido en manos de minorías).

El trabajo que queda por delante, pues, para buscar una transformación inclusiva de la economía requiere, en lo que al Estado se refiere, delimitar los procesos administrativos necesarios para la continuidad de la vida e idear y construir mecanismos que permitan democratizar los mecanismos de decisión de esos procesos, siempre de abajo arriba. En este sentido, las iniciativas de planificación económica democrática junto a ideas vinculadas al ámbito de la distribución, como la de la renta máxima (D'Alisa y Kallis, 2020), apelan directamente y promueven una concepción diferente del Estado. Entonces ese Estado podrá dejar de ser hostil a una transformación profunda, aunque también entonces, igual ya no será el Estado, desde luego, no tal y como lo conocemos.

Incertidumbre

Eduardo Fernández Huerga

Óscar Carpintero

La presencia de incertidumbre en el mundo real es un rasgo clave que ha sido destacado desde diferentes perspectivas que tratan de contribuir a la construcción de una economía inclusiva. En concreto, el papel de la incertidumbre ha sido especialmente enfatizado desde el enfoque poskeynesiano, pero también es reconocido desde otras muchas perspectivas, como el institucionalismo, la economía ecológica, la economía política radical o la escuela de la regulación francesa, entre otros (Asensio, 2013).

El término también es utilizado frecuentemente dentro de la economía ortodoxa, aunque con un significado diferente a los casos anteriores. En concreto, desde la economía neoclásica se usa con frecuencia este término asociándolo a situaciones de *riesgo*, es decir, aquéllas en las que es posible formar probabilidades numéricamente cuantificables para los distintos resultados potencialmente alcanzables en un proceso de toma de decisiones. Por el contrario, Keynes (1937) asoció la incertidumbre precisamente a aquellas situaciones en las que no es posible establecer probabilidades cuantificables. No obstante, dentro de la economía ortodoxa el enfoque de las probabilidades subjetivas ha argumentado que siempre es posible asignar probabilidades numéricas a cualquier suceso (aunque sea de forma similar a una apuesta) y utilizarlas como base para el comportamiento, lo que dificulta centrar la distinción entre riesgo e incertidumbre únicamente en la posibilidad (o no) de formar probabilidades cuantificables. Todo ello pone de manifiesto la necesidad de profundizar en el concepto de incertidumbre y de distinguir entre diferentes nociones de la misma.

Así, por ejemplo, Dequech (2011) distingue entre incertidumbre *débil* y *fuerte*. La primera de ellas hace referencia a situaciones en las que los agentes pueden construir (o actuar como si lo hiciesen) una distribución de probabilidad única, aditiva y fiable sobre los resultados potenciales de una decisión (estando dichos posibles resultados predeterminados). A su vez, dentro de este tipo de incertidumbre se pueden distinguir, por un lado, situaciones de riesgo probabilístico, en las que hay probabilidades objetivas conocidas o cognoscibles, y, por otro lado, situaciones de incertidumbre en las que no existen esas probabilidades objetivas, pero en las que es posible construir probabilidades numéricas subjetivas o personales sobre las que basar la toma de decisiones. Por su parte, la incertidumbre fuerte está asociada a la ausencia de distribuciones de probabilidad únicas, aditivas y fiables sobre las que basar la toma de decisiones.

A su vez, dentro de la incertidumbre fuerte se pueden diferenciar dos casos (Dequech, 2011): *ambigüedad* e *incertidumbre fundamental/radical*. La primera de ellas es

un tipo de incertidumbre o indeterminación que afecta a la construcción de probabilidades y que se produce en aquellos casos en los que el decisor no puede asignar sin ambigüedad una probabilidad a todos y cada uno de los sucesos posibles porque falta información relevante para ello. Eso sí, esa información podría conocerse, porque todos los posibles sucesos son conocidos o cognoscibles ya que están predeterminados de antemano; el ejemplo clásico es el siguiente: en una urna hay cien bolas blancas y rojas, (sin saber en qué proporción) y hay que adivinar de qué color será una bola extraída aleatoriamente de la misma. Por el contrario, la incertidumbre fundamental/radical se produce cuando el conjunto de sucesos futuros posibles no está predeterminado (y por tanto no es conocible) de antemano, porque el futuro todavía no está creado. Es decir, el problema no es simplemente que falte información (existente) para asignar probabilidades a un listado determinado de sucesos posibles, sino que existe la posibilidad de que ocurran sucesos imprevistos y que no son imaginables de antemano. La presencia de este tipo de incertidumbre es la que se enfatiza desde diferentes ámbitos de la economía heterodoxa, en contraposición a lo que sucede dentro de la economía ortodoxa (donde se supone que no existe o que las decisiones se toman como si no existiese, sin generar por tanto consecuencias sobre el proceso de toma de decisiones).

También es posible distinguir entre incertidumbre *sustantiva* y *procedimental* (Dosi y Egidi, 1991; Dequech, 2011). La incertidumbre sustantiva está asociada a la ausencia de información relevante, mientras que la incertidumbre procedimental procede de las limitaciones cognitivas y de procesamiento que presentan los seres humanos para percibir y tratar la información, en relación con la complejidad de la realidad. Las dos son casos de incertidumbre *epistemológica* (Lavoie, 2014), es decir, asociada a una propiedad del conocimiento. Por el contrario, la incertidumbre *ontológica* aparece ligada a una propiedad de la realidad (Davidson, 1996), consecuencia del reconocimiento de que el mundo es trasmutable y, por tanto, de que no siempre es conocible de antemano (lo que conecta con el concepto de incertidumbre fundamental/radical). La incertidumbre epistemológica y la ontológica no son necesariamente excluyentes entre sí (Dequech, 2004). Podría decirse que la incertidumbre tiene una dimensión cognitiva y otra dimensión asociada a la realidad (Dequech, 2004). En cualquier caso, la incertidumbre procedimental es compatible con, y complementaria a, la incertidumbre fundamental/radical (Dequech, 2004, 2011; Lavoie, 2014).

Desde la economía inclusiva se reconoce que, en el mundo real, los agentes adoptan sus decisiones en contextos muy diferentes. En algunos casos esas decisiones se toman en situaciones de certidumbre, de riesgo o de ambigüedad, pero en otras muchas ocasiones se producen en condiciones de incertidumbre fundamental/radical (y también procedimental).

El reconocimiento de la presencia de incertidumbre fundamental/radical conecta a su vez con otros rasgos característicos de la economía inclusiva. Así, por ejemplo, la presencia de incertidumbre fundamental/radical aparece asociada a una concepción

ontológica del mundo como *sistema abierto* (véase entrada “sistemas abiertos”), en un doble sentido. Por un lado, reconociendo que la realidad es transmutable y que está sujeta a la posibilidad de un cambio estructural no predeterminado, entre otras razones debido a la creatividad de los agentes y a las acciones interesadas e intencionadas (o no) de los individuos y grupos, que pueden transformar el futuro incluso de maneras no enteramente predecibles por los propios causantes de esos cambios (Davidson, 1996). En este sentido, la innovación tecnológica (véase entrada “tecnología”) es uno de los principales ejemplos de cambio estructural no predeterminado, generador de incertidumbre fundamental/radical.

Por otra parte, al interactuar el sistema económico con el sistema social y con la Biosfera, no es sencillo predecir el resultado de estas actuaciones -ni en muchas ocasiones calcular su probabilidad-. Por ejemplo, cuando el modelo de producción y consumo, a través de sucesivos desarrollos tecnológicos, amenaza las condiciones ecológicas y de seguridad ambiental más básicas (ingeniería genética, alimentos transgénicos, energía nuclear, contaminación química, cambio climático, etc.), y donde existen intereses y valores en disputa, la ciencia normal tiene limitaciones para enfrentarse a esta situación: no puede determinar por sí sola si es mejor utilizar la energía nuclear o consumir alimentos transgénicos. La incertidumbre es alta, las consecuencias futuras de esas decisiones pueden afectar a muchas personas y la valoración de lo que es mejor, o más razonable, desborda las condiciones acotadas de los resultados de la ciencia normal en un laboratorio. Estaríamos, por tanto, en el terreno de lo que Funtowic y Ravetz han denominado “ciencia post-normal” (Funtowic y Ravetz, 1990). Y es en esa situación de incertidumbre e ignorancia futura, pero en la que existen indicios de que se puede incurrir en impactos sociales y ambientales importantes, donde cobra pleno sentido aplicar el principio de precaución (Riechmann y Tickner, 2002), es decir: debemos evitar adoptar decisiones que puedan provocar un daño irreparable, aunque no exista una completa certidumbre.

En una línea similar, en segundo lugar, la presencia de incertidumbre fundamental/radical transforma la propia *concepción del proceso cognitivo* y de los resultados de dicho proceso. En efecto, este tipo de incertidumbre no conduce a la ausencia total de conocimiento, sino que abre la puerta a la posibilidad de construir un conocimiento incierto, formado en buena medida recurriendo a convenciones y hábitos de pensamiento condicionados por el entorno institucional (Keynes, 1937). En general, el proceso de conocimiento no consiste simplemente en la incorporación de información preexistente e inequívoca, sino que es un acto (social) de construcción y categorización, que consiste en la selección, organización e interpretación de una enorme cantidad de datos extraídos del entorno, y que necesariamente requiere del uso de conceptos, categorías, valores, reglas, etc., adquiridos previamente (desde niños) a través de la interacción con otros y con el entorno institucional vigente (Hodgson, 1988).

En tercer lugar, la presencia de incertidumbre cambia la propia *concepción de las instituciones* (véase entrada “instituciones”) y del papel que desempeñan éstas en el

mundo real. En efecto, las instituciones no son simplemente restricciones que limitan el comportamiento, tal y como suele resaltar la economía ortodoxa, sino que son elementos imprescindibles que condicionan el conocimiento y la toma de decisiones en un mundo con incertidumbre fundamental. Por todo ello, las instituciones contribuyen (o pueden contribuir) a que el comportamiento sea parcialmente predecible y por tanto ayudan a reducir la incertidumbre. Una de las consecuencias de todo ello es el reconocimiento de que la incertidumbre fundamental/radical puede mostrar diferentes grados, en parte como consecuencia de las instituciones vigentes (Dequech, 2004).

Por otro lado, la presencia de incertidumbre fundamental/radical también aparece asociada a un concepto diferente de la *racionalidad humana*. La incertidumbre provoca que el tipo de racionalidad instrumental o sustantiva propia de la economía ortodoxa pierda su sentido, al igual que la optimización como objetivo de la toma de decisiones. Al incorporar resultados futuros inciertos (y por tanto, desconocidos, sin posibilidad de estimar una probabilidad), parece difícil pensar que sea factible, como hace la economía convencional, tomar decisiones óptimas de inversión, consumo, ahorro, etc. En su lugar, en presencia de incertidumbre fundamental lo racional (¿inteligente?) en muchos casos es aplicar una racionalidad de tipo procedimental, es decir, aquella que consiste en la aplicación de métodos que permiten evitar cálculos excesivamente complejos y que hacen posible tomar decisiones, aunque el conocimiento disponible no sea perfecto, como recurrir a convenciones o a reglas de decisión simples (Keynes, 1937; Lavoie, 2014). Este tipo de racionalidad aparece asociado a la búsqueda de buenas soluciones (en lugar de óptimas) y a la idea de satisfacción. Se trata de una racionalidad limitada, que puede o debe ser complementada por otros dos elementos que influyen en la toma de decisiones: la creatividad y los aspectos psicológicos y emocionales de los individuos (lo que evoca el concepto keynesiano de “espíritus animales”), que pueden desempeñar un papel importante para vencer la inseguridad que acompaña a los procesos de toma de decisiones bajo incertidumbre (Dequech, 2003).

Además, la presencia de incertidumbre implica que el *papel del dinero* (véase la entrada “dinero” en este mismo volumen) adquiera su verdadera dimensión, ya que proporciona seguridad y permite trasladar en el tiempo la capacidad de gasto. En este contexto, el dinero (y los contratos denominados en dinero) desempeñan un papel clave en el sistema económico y en la coordinación de la actividad económica. Como resultado, el dinero no es neutral, sino que afecta a la actividad económica.

Por último, y en consonancia con lo anterior, la presencia de incertidumbre permite explicar la volatilidad de la inversión y la preferencia por la liquidez. En efecto, la incertidumbre provoca que los agentes prefieran mantener dinero y posponer sus decisiones de consumo e inversión. Esto a su vez genera *fluctuaciones en la demanda efectiva* (véase la entrada “principio de demanda efectiva”) y en el nivel de empleo. Por tanto, la incertidumbre aparece asociada a las fluctuaciones cíclicas de la economía y a la presencia de crisis provocadas por una insuficiencia de demanda efectiva.

En definitiva, y tal y como se ha puesto de manifiesto, las corrientes que alimentan la economía inclusiva aceptan la relevancia de la incertidumbre, tanto en lo que se refiere a su compatibilidad con otras categorías básicas como sistemas abiertos, instituciones o racionalidad acotada, como por su relevancia para la toma de decisiones económicas y sus consecuencias sociales y ecológicas. Se trata, pues, de un concepto que introduce un “criterio de realismo y de relevancia científica” (Asensio 2013, p. 121) sobre el que existe el suficiente consenso para que sea utilizado como una herramienta en el proceso de construcción de la economía inclusiva.

Ámbito doméstico y cuidados

Paula Rodríguez Modroño

Incorporar el espacio doméstico al análisis económico es esencial para una concepción sistémica e inclusiva de la economía, el trabajo, y el bienestar de los hogares. El ámbito doméstico no es solo el espacio donde se realizan la mayoría de las actividades de cuidado no remuneradas, sino también donde tiene lugar un volumen importante de producción para el mercado, y se toman decisiones fundamentales sobre consumo, ahorro, participación laboral, tiempos o distribución de los recursos entre los distintos miembros del hogar.

Aunque la economía ortodoxa trata el hogar como una entidad homogénea, libre de conflictos, dedicada exclusivamente al consumo, mujeres y hombres y realizan una enorme cantidad de trabajos en el ámbito doméstico, tanto remunerados como no, de manera formal e informal. Sin embargo, al desarrollarse en un espacio asociado al ámbito privado o familiar, todo este volumen de trabajo se invisibiliza, y la mayoría de las veces ni se contabiliza ni es siquiera definido como trabajo. Desde el inicio de la ciencia económica, ésta adopta y legitima la hegemonía del discurso de la domesticidad, que defendía el liberalismo burgués en las sociedades occidentales, estableciendo una fuerte separación entre el ámbito público y el privado. El ámbito público, en el que se inscriben el empleo (retribuido, con derechos y valoración social), el mercado y la política, se constituyó como un espacio reservado para los hombres. El ámbito privado, caracterizado por el trabajo de cuidados (no remunerado e invisible), se definió como el único espacio que podían y debían ocupar las mujeres. Esta división jerárquica de los espacios público y privado no solo impuso una férrea distribución de las tareas y trabajos según el sexo, sino que también excluyó del estudio de la economía convencional, el espacio doméstico y gran parte de las actividades esenciales para la reproducción social y el bienestar general de las personas y las familias. Pero cuando se incorpora el género como categoría analítica de la economía, y por consiguiente, el análisis de cómo las normas y prácticas de género impactan en la división del trabajo, el acceso a recursos, la distribución de los ingresos o la participación en la economía, emerge el profundo sesgo que impregna el pensamiento económico convencional, tanto en la determinación de los ámbitos de investigación y actividades que tendrán valor económico como en la determinación de quienes son considerados sujetos y/o no-sujetos económicos.

Este texto ofrece un breve repaso de las tres principales funciones que desarrollamos en el hogar, ocultadas en la economía convencional, y recuperadas por la economía

feminista. En primer lugar, la importancia del espacio doméstico como lugar principal de reproducción social; en segundo lugar, la magnitud del trabajo mercantil a domicilio; y, en tercer lugar, el análisis del bienestar del hogar y de sus miembros.

El hogar como espacio de reproducción social

El ámbito doméstico desempeña un papel central en la reproducción social, entendida como el conjunto de procesos y actividades que sostienen y reproducen la mano de obra y el orden social a lo largo del tiempo. Esto incluye la reproducción biológica, la prestación de cuidados esenciales para el bienestar de las personas, la educación y la transmisión de normas y valores sociales. Aunque el análisis económico convencional trata la reproducción social como una actividad no productiva y la excluye de su ámbito de estudio, en realidad es fundamental para garantizar la continuidad de la sociedad (Folbre, 1994; Waring, 1988).

Los datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) revelan que se dedican 16.400 millones de horas diariamente al trabajo de cuidados no remunerado. Esto equivale a 2.000 millones de personas trabajando ocho horas al día sin recibir una remuneración a cambio. A escala mundial, sin excepción, las mujeres realizan las tres cuartas partes del trabajo de cuidados no remunerado, a saber, el 76,2 % del total de horas dedicadas al mismo. En promedio, las mujeres dedican entre tres y seis horas diarias a tareas domésticas y de cuidado no remuneradas. Los hombres, en cambio, suelen dedicar entre una y tres horas diarias. En aquellos países donde los servicios públicos y el acceso a suministros básicos y tecnologías domésticas son limitados, las mujeres pueden dedicar unas ocho horas diarias a estas actividades. Las estimaciones monetarias del trabajo doméstico no remunerado calculan que representa entre el 10 % y el 40 % del PIB de un país, dependiendo de la metodología de medición y el contexto local (OIT, 2018). Estas cifras subrayan la importancia de reconocer el hogar como lugar clave de producción económica. Sin el trabajo no remunerado que se realiza en los hogares, el bienestar de los hogares se reduciría significativamente, particularmente en aquellos países con menor gasto público.

A pesar como vemos de su importancia, estas actividades no mercantiles han sido históricamente relegadas a la invisibilidad analítica, política y social. Esto ha dado lugar a sociedades absolutamente desiguales por género y a una visión absolutamente distorsionada de la realidad (Folbre y Hartmann, 1988; Hartmann, 1979), en la que una parte fundamental de los procesos necesarios para la reproducción social, así como una parte importante de los trabajos, no son recogidos por los indicadores e instrumentos de medición convencionales y quedan, por tanto, excluidos del análisis económico y de la política económica. Esta ocultación de este ingente trabajo doméstico y de cuidados, realizado gratuitamente, y su asignación a las mujeres, a través de la división sexual del trabajo tiene múltiples consecuencias en todos los ámbitos, también en la esfera productiva de la economía.

Por un lado, penaliza la participación laboral de las mujeres en todos los sentidos (acceso, dedicación, promoción, remuneración y valoración de su trabajo), porque nuestras sociedades, y por tanto las instituciones que las conforman¹, han construido una organización de la actividad laboral que exige una dedicación exclusiva, incompatible con una actividad doméstica y de cuidados, que se considera debe ser realizada sin interferir en la actividad mercantil. Cuando precisamente las actividades domésticas y de cuidados se caracterizan por todo lo contrario: son recurrentes en el tiempo, muchas de ellas están atadas al espacio del hogar o a espacios concretos, algunas son muy intensivas en trabajo, muchas se concentran en un periodo de la vida y también algunas presentan un margen de imprevisibilidad, que penaliza las posibilidades de compaginarlo con un empleo. Esta ocultación del trabajo doméstico y de cuidados traspaasa el coste de reproducción social a los hogares, en especial a las mujeres, para reducir los costes empresariales y del Estado (Hartmann, 1981).

Por otro lado, esta invisibilización contribuye a la desvalorización de todo el trabajo doméstico y de cuidados, incluyendo el remunerado, tanto fuera del hogar (centros de salud, centros infantiles y educativos, residencias, otros centros sociales, etc.) como especialmente dentro de él. Este es el caso paradigmático del empleo del hogar, muchas veces en la frontera entre el trabajo mercantil y el trabajo forzado², situado en un régimen laboral especial que, hasta la ratificación del Convenio 189 de la OIT, otorgaba menos derechos laborales y protección social. Este trabajo del hogar, retribuido con el salario mínimo, sin ninguna cualificación ni reconocimiento profesional, a pesar de incluir muchas veces tareas directas de cuidados, ha sido realizado siempre por mujeres de grupos sociales vulnerables. Desde hace años, lo realizan mayoritariamente mujeres migrantes, dando lugar al fenómeno creciente de las cadenas globales de cuidados (Hochschild, 2000). En una época como la actual, caracterizada por el envejecimiento de la población, la alta participación laboral de las mujeres y el enorme déficit en la provisión de cuidados públicos y de calidad, muchos hogares se están viendo forzados a recurrir al trabajo de mujeres migrantes, de manera informal o como empleo del hogar, como solución de bajo coste para poder atender sus necesidades de cuidados de familiares.

Por último, en términos generales, la invisibilidad del trabajo doméstico lleva aparejada también la falta de visibilidad, informalidad y devaluación de todo trabajo mercantil realizado desde el hogar, como veremos a continuación.

El hogar como espacio de producción para el mercado

Además de ser el principal espacio de cuidados, el hogar ha sido y es uno de los lugares clave de producción para el mercado. Aunque a menudo se ha dado por sentado

1. Ver también las categorías de "Instituciones" y "Poder."

2. El capítulo "Trabajo" contiene también una explicación más detallada de los tipos de trabajos.

que el trabajo en el domicilio pertenecía a una fase temprana de la industrialización, lo cierto es que el volumen del trabajo mercantil realizado desde el domicilio ha sido siempre muy importante, aumentando incluso en los últimos tiempos, ayudado por las nuevas tecnologías y la extensión del trabajo a distancia. Podemos decir, por tanto, que su persistencia y evolución hasta el siglo XXI han demostrado que no se trata de un fenómeno pasajero.

El trabajo en el domicilio es un asunto complejo porque abarca trabajos muy diversos, desde la producción artesana a pequeña escala hasta teletrabajo o el trabajo digital propio de la economía de plataforma, y constituye una parte significativa de la actividad económica en muchos países. En 2019, basándose en encuestas de hogares de 118 países, la OIT estimó que había unos 260 millones de trabajadores a domicilio en todo el mundo, lo que representaba el 7,9 % del empleo mundial (OIT, 2020). Estas cifras dan una idea de la magnitud del trabajo en el domicilio, a las que habría que añadir el trabajo del personal autoempleado (no dependientes) y el servicio doméstico, no incorporado en la definición de la OIT³.

A pesar de haber contribuido significativamente a la producción en prácticamente todos los sectores de la economía a lo largo de los siglos, los trabajadores en el hogar han permanecido en gran medida invisibles, no reconocidos e infravalorados. Estos trabajadores a domicilio suelen estar excluidos de la protección laboral y de los sistemas de medición económica, lo que perpetúa aún más su invisibilidad dentro del análisis económico formal. A nivel internacional, la protección de los trabajadores a domicilio, muchos de ellos informales, es muy débil. El Convenio 177 de la OIT ha intentado establecer derechos fundamentales para los trabajadores a domicilio, pero pocos países lo han ratificado (OIT, 2021). Aunque en todo el mundo, mujeres y hombres trabajan y producen para el mercado desde sus hogares, una proporción importante de trabajadores en el hogar son mujeres debido, fundamentalmente, al rol doméstico y de cuidados que históricamente se ha impuesto a las mujeres.

En los últimos años, el auge de la economía digital y del teletrabajo ha difuminado aún más las fronteras entre las esferas doméstica y pública, facilitando el teletrabajo y nuevos tipos de trabajadores (trabajadores *gig*, teletrabajadores, nómadas digitales, trabajadores móviles). La pandemia acrecentó aún más esta tendencia al trabajo desde casa, pero también sacó a la luz las estructuras de desigualdad, sobre todo las de clase y género. El teletrabajo total y forzoso durante la pandemia visibilizó las tensiones y conflictos que se originan en el hogar, al coincidir en tiempo y espacio los distintos trabajos que realizamos diariamente. Actualmente, muchas empresas y organizaciones continúan ofreciendo distintas modalidades de teletrabajo a gran

3. La OIT incluye dentro del trabajo a domicilio: «el trabajo que una persona [...], realiza: (i) en su domicilio o en otros locales que escoja, distintos de los locales de trabajo del empleador; (ii) a cambio de una remuneración; (iii) con el fin de elaborar un producto o prestar un servicio conforme a las especificaciones del empleador, independientemente de quién proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello» (Convenio núm. 177, artículo 1).

parte de su plantilla. Esta tendencia hacia la continuidad del teletrabajo subraya la necesidad de replantearse los modelos económicos tradicionales que separan el hogar del lugar de trabajo, pues a medida que se normaliza el teletrabajo, los hogares funcionan cada vez más como lugares de trabajo remunerado y no remunerado.

Análisis del bienestar en los hogares

El análisis económico convencional tampoco ha sabido resolver de manera satisfactoria el estudio del bienestar de los hogares. Continúan siendo predominantes los modelos económicos que únicamente consideran los ingresos monetarios, sin recoger toda la producción de bienes y servicios en el propio hogar, ni incorporar la desigual capacidad en la toma de decisiones sobre la distribución de los trabajos y de los recursos entre los distintos integrantes del hogar.

Aunque hace ya tres décadas que se está intentado avanzar en el desarrollo de modelos que reconozcan el impacto de las preferencias de los distintos miembros que componen el hogar en la toma de decisiones (Himmelweit et al., 2013), todavía hoy en día, la mayoría de los modelos económicos utilizan la teoría de la elección racional, desarrollada para el análisis de la toma de decisiones individuales, en el análisis de los hogares. Existen tres grandes categorías de modelos que intentan escrudiñar en esta caja negra, que todavía es el hogar para la economía convencional. Los primeros son los modelos unitarios, como el propuesto por Becker, en los que se sigue suponiendo que la familia actúa como una única unidad de toma de decisiones, pero se especifican las condiciones en las que se cumple ese supuesto. En segundo lugar, están los modelos de negociación (Lundberg y Pollak, 1993), que utilizan la teoría de juegos cooperativos o no cooperativos para modelizar las negociaciones entre personas cuyas preferencias pueden diferir, reconociendo que los hogares son espacios tanto de conflictos como de cooperación (Sen, 1990). El tercer tipo de modelos, los colectivos (Chiappori, 1992), son una generalización de los modelos de negociación cooperativa que comparten su supuesto de un resultado cooperativo, pero son menos rígidos en cuanto al marco de negociación.

Los modelos de negociación y colectivos no sufren las limitaciones políticas de los modelos unitarios y, sin embargo, el pensamiento económico ortodoxo y sus políticas continúan utilizando preferentemente el modelo unitario del hogar para analizar las decisiones sobre consumo o participación laboral. Por ejemplo, un modelo unitario de la familia concluiría que sólo la renta total del hogar, y no del individuo que la aporta, influye en lo que se compra con esos ingresos. Mientras que los estudios que utilizan modelos de negociación y colectivos permiten mostrar, por ejemplo, que la transferencia de ingresos de padres a madres aumenta el consumo y el bienestar de los niños y niñas en el hogar (Himmelweit et al., 2013). Aunque tampoco estos modelos son suficientes. Como plantea la economía feminista, para poder modelizar cómo influyen las diferentes contribuciones de los miembros del hogar, con diferentes

preferencias y poder, en las decisiones de asignación de los recursos del hogar, se requiere seguir avanzando en el desarrollo de modelos colectivos complejos que recojan adecuadamente cómo las normas sociales de género y las instituciones determinan qué se puede negociar y cómo afectan al poder de negociación diferencial de mujeres y hombres dentro y fuera de la familia (Agarwal, 1997; Doss, 2021).

Conclusión

En resumen, una comprensión realista e inclusiva del funcionamiento de la economía y la sociedad, requiere reconocer el papel central de la esfera doméstica, incluyendo sus desigualdades internas. Las esferas mercantil y doméstica no pueden considerarse desde la dicotomía, sino desde una estrecha relación (Picchio, 1992). Mientras que el pensamiento convencional transmite la percepción de la existencia de dos esferas separadas con escasa interrelación entre ellas, la economía feminista al incorporar el género como categoría analítica clave en la economía evidencia que, esas diferencias entre la esfera privada/doméstica/reproductiva y la pública/económica/productiva, proceden de la construcción social, cultural e institucional implícita en la forma en que históricamente se han conformado las relaciones de género. Es preciso incorporar el espacio doméstico como un lugar crucial de producción y reproducción social para poder desarrollar modelos económicos más realistas, que tengan en cuenta las desigualdades de género, la distribución de los recursos dentro de los hogares y el bienestar mental y físico de las personas. En los hogares se toman muchas decisiones y se realizan muchas actividades, que afectan al contexto social y laboral y a las discriminaciones que en ellos se ejercen. Al igual que las normas de género y el marco institucional influyen en la toma de decisiones en los hogares y en las distintas jerarquías internas.

CAPÍTULO 3

Debates y propuestas

Pluriverso

Jorge Garcia-Arias

Jorge Guardiola

El pluriverso frente al paradigma capitalismo/(mal) desarrollo

El sistema capitalista se enfrenta a un conjunto de crisis estructurales interrelacionadas (ecológica, económico-financiera, bélica, alimentaria, de desigualdad(es), cultural, democrática, geopolítica, de cuidados, etcétera). Una policrisis en la que cada una de sus integrantes opera de forma individual y como potencia de las otras, y que se enmarca en un capitalismo caracterizado por su dependencia estructural de “5Cs” (Gills y Hosseini, 2022): (i) la primacía del *capital*; (ii) la dependencia del *carbono* (combustibles fósiles) y del extractivismo global; (iii) el fetiche del *crecimiento* compulsivo e ilimitado; (iv) la *colonialidad*; y (v) la *corrupción* de lo político. Parte de las soluciones convencionales pasarían por desmontar las “5Cs” aplicando las “5Ds” (des-capitalización, des-carbonización, de-crecimiento, de-colonialidad y de-corrupción), alejándose de falsas soluciones (Kothari et al., 2019): el “crecimiento verde”; las variopintas versiones del “*green new deal*”; los procesos de “cambio estructural y reindustrialización” anclados en la adicción al crecimiento ilimitado; las “transiciones” energéticas, especialmente para el Norte, sostenidas sobre el neoextractivismo, la colonialidad, la desposesión y la generación de zonas de sacrificio; etcétera.

Por otro lado, pese a su capacidad para afectar profunda y perdurablemente el bienestar individual y colectivo, algunas de las crisis señaladas tienen un carácter más sistémico que otras, y exhiben una mayor potencialidad de generar consecuencias de naturaleza civilizatoria. Entre ellas destaca la crisis ecológica con sus múltiples aristas, vértices y manifestaciones (véase “*Límites y sostenibilidad*”).

Aunque todas estas crisis son globales, y se entretajan y retroalimentan, algunas afectan más intensamente a ciertos territorios, individuos, colectivos, clases, etnias o géneros. En este sentido, y muy específicamente en el Sur global, el capitalismo se entrelaza con la visión hegemónica del “desarrollo”, configurando un paradigma capitalismo/(mal)desarrollo (neoliberal, financiarizado, colonial, neoextractivista, patriarcal, racista, ecológicamente depredador y profundamente injusto).

En este paradigma subyace un elemento de colonialidad que sustituye, tras las sucesivas olas de independencia, al colonialismo originario, y que se sostiene sobre una “matriz colonial de poder” (MCP) (Quijano, 2000), integrada por una colonialidad del ser, una colonialidad del saber y una colonialidad del poder, que ignora, desprecia y/o

destruye los conocimientos, saberes, prácticas y filosofías de los Sures. Esta MCP se alía, sostiene y refuerza con un “colonialismo interior” encarnado por las élites extractivas de los propios países del Sur global, para imponer una visión universalista y unívoca (puramente aspiracional, fantasmagórica y, la inmensa mayoría de las veces, condenada al fracaso) de lo que debe ser entendido por “desarrollo”, creando una visión de “un-único mundo” (Escobar, 2016), configurado por los países del Norte, las Instituciones y Organizaciones internacionales, las élites políticas y económicas del Sur y del Norte, la Academia *mainstream*, y otros agentes e instituciones, e impuesto por las diferentes “agendas” de desarrollo.

Pasar del diagnóstico al diseño de alternativas implica llevar a cabo profundas “transiciones” (Escobar, 2016) socio-económico-ecológicas, fundamentalmente en el Norte global, como las que implican algunas propuestas de postcrecimiento (véase “*Postcrecimiento*”), la economía de los cuidados y el ecofeminismo, o los urbanismos insurgentes, y reconocer y reivindicar la fructificación y la polinización cruzada de alternativas pluriversales (en su mayoría originadas ancestralmente en el Sur global) enraizadas en culturas y pueblos indígenas, comunidades Afro-descendientes y campesinas o movimientos autonomistas, y sostenidas en torno a políticas prefigurativas y a la “centralidad de la vida y los ecosistemas” (García-Arias et al., 2025).

Este conjunto de alternativas al paradigma dominante constituye lo que denominamos *pluriverso* que, en su aproximación más sencilla –heredera del imaginario Zapatista– puede ser entendido como “un mundo dónde quepan muchos mundos”. Esto es, el pluriverso designa y agrupa una multiplicidad de visiones del mundo, formas de vida, filosofías, prácticas, cosmovisiones, ... en todo el mundo, que disienten de las onto-epistemologías sobre las que se asienta el paradigma capitalismo/(mal)desarrollo hegemónico y universalista, y que abogan por la existencia, la defensa, y/o la búsqueda de muchas formas diferentes y posibles (“muchos mundos”) de generar bienestar y una vida buena para todas las personas, basada en la íntima comunión Naturaleza-Humano, la centralidad de la vida (humana y no-humana), y la ecología profunda (Kothari et al., 2019).

No se trata, en modo alguno, de eliminar o renunciar a todos los elementos de la modernidad o del paradigma capitalismo/(mal)desarrollo, sino a aquellos que han contribuido a la configuración de un sistema injusto, excluyente, racista, colonial, patriarcal, desigual, depredador e insostenible. El objetivo no es aspirar (tampoco sería ecológicamente posible) a más de lo mismo (hiperconsumismo, dicotomía trabajo-vida, financiarización de la vida, crecimiento ilimitado,...) pero para todas, sino a algo totalmente diferente: un pluriverso (una pluralidad de formas de conocer, ser, estar, y (con)vivir, entre los seres humanos, y de estos con los no-humanos y la naturaleza) que reivindique y haga posible la centralidad de la vida y la plena sostenibilidad ecológica (García-Arias et al., 2025) (véanse “*Género*” y “*Límites y sostenibilidad*”).

Frente a los discursos contruidos sobre onto-epistemologías unitarias y frecuentemente imperialistas, que asumen que vivimos en “un-único mundo” el pluriverso implica reconocer (y celebrar) la existencia de una pluralidad/multiplicidad de formas de conocimiento y de vida, de maneras de “estar en el mundo”, con esquemas propios y autónomos de relación entre los seres humanos, los no-humanos y la naturaleza.

Estas alternativas pluriversales –que, en su mayor parte no hay que imaginar, porque ya existen, sino reconocer, cuidar, valorar y dar a conocer– se nutren, en muchas ocasiones, de filosofías y cosmovisiones ancestrales (*Allin kawsay*, *Sumak kawsay*, *Ubuntu*, *Swaraj*, ...), pero son reinterpretadas en el presente por medio de procesos autonomistas y prefigurativos (Zapatismo, Rojava, democracia ecológica radical,...), y de movimientos y redes de disidencia, resistencia, impugnación e insurgencia en todo el planeta; fundamentalmente en el Sur global, pero también en los Nortes.

Cada una de estas alternativas pluriversales es independiente, única, ligada a su territorio, su cultura y sus comunidades y, por tanto, no es extrapolable a otros territorios o culturas. No obstante, muchas de ellas comparten elementos comunes, y establecen nexos de relación y forman parte (o no) de redes amplias, como por ejemplo el *Tapiz Global de Alternativas* (*Global Tapestry of Alternatives*, <https://www.globaltapestryofalternatives.org/>). Esto permite configurar tramas de interconexiones entre estas alternativas pluriversales conformando un *pluriverso rizomático* (García-Arias et al., 2025), rememorando el concepto de rizoma de los filósofos Gilles Deleuze y Pierre-Félix Guattari.

Este pluriverso rizomático implica la existencia de alternativas que interactúan y se entretajan, de forma autónoma pero conectada (por medio de una interdependencia radical), de modo que se retroalimentan, apoyan mutuamente y aprenden unas de otras (García-Arias et al., 2025).

Estas alternativas pluriversales comparten lo que Gustavo Esteva denominaba “un No, y muchos Síes”. Esto es, un “No” al paradigma capitalismo/(mal)desarrollo hegemónico, que nos ha llevado al borde de una policrisis civilizatoria, y muy diversos “Síes”, es decir, muchas luchas diferentes pero mutuamente interrelacionadas y que, sin ningún ánimo exhaustivo, incluirían a: los movimientos que reivindican los derechos, los modos de vida y de conocimiento de los pueblos originarios y/o Afro-descendientes, y de las comunidades campesinas; los colectivos vinculados a la permacultura y la agricultura ecológica; los de defensa de los comunes (agua, tierra,...) y los movimientos conviviales y comunales; los movimientos en pro de la soberanía alimentaria o energética; las muy diversas luchas antipatriarcales y en defensa de los derechos de las minorías y de la diversidad afectiva, sexual y de género; los movimientos autonomistas; los que reivindican la no disociación Humano-Naturaleza; y, en suma, todas las luchas “muy otras” en favor de los seres subalternos (humanos y no

humanos) y sus formas de conocimiento y de vida, y que persiguen colocar la dignidad humana, la igualdad en la diversidad, y la vida buena (para todas, metabólicamente viable dentro de los límites planetarios, y que merezca la pena de ser vivida) en el centro.

Conviene destacar algunos elementos adicionales. En primer lugar, estas alternativas pluriversales no deben ser idealizadas puesto que, como constructos humanos y políticos, están atravesadas por problemas y deficiencias, algunas comunes al paradigma hegemónico, y otras diferentes y específicas de cada alternativa.

En segundo lugar, el pluriverso no constituye, por definición, un todo homogéneo, y sus alternativas tampoco lo son, por lo que no debemos aspirar a generalizarlo –y menos aún imponerlo–, dado que caeríamos en la trampa de intentar “universalizar el pluriverso”, reproduciendo los errores de la versión universalizante del “un-único Mundo”, solo que ahora en su versión pluriversal. El objetivo, parafraseando a Aimé Césaire, implica construir un “universo de particulares”, esto es, un todo (“universo”) que no se imponga a las diversidades (“particulares”), sino que se componga de la suma de ellas sin reemplazarlas (García-Arias et al., 2025).

A estos riesgos de naturaleza intrínseca, se une otro de naturaleza extrínseca, y es el peligro de que estas alternativas pluriversales sean cooptadas y apropiadas, tanto desde los poderes hegemónicos del Norte global, como incluso desde el Sur global (como ya ha sucedido con algunas) por fuerzas políticas/estatales o por el “mal gobierno”, supuestamente aliados del pluriverso. Esto tiende a provocar la desnaturalización de la alternativa pluriversal de que se trate, y un intento de domesticación y de desactivar (política, cultural, vivencialmente,...) su capacidad transformadora y revolucionaria.

Tres ejemplos de alternativas pluriversales

Como hemos señalado, el pluriverso no solo está constituido por múltiples y muy diversas alternativas, sino que, como todo rizoma, está en continua evolución y transformación, por lo que resulta imposible de cartografiar en toda su plenitud, y menos aún de forma definitiva. De forma ilustrativa, presentamos tres interpretaciones alternativas de la vida, que al mismo tiempo forman parte de la idea de pluriverso en 3 Sures: las experiencias de *Ubuntu* en África, *Allin kawsay* en América Latina y *Sarvodaya* en la India. *Ubuntu* y *Allin kawsay* podrían considerarse un conjunto de instituciones culturales y cosmovisiones ancestrales (para poder entenderlas hay que vivirlas y sentir-pensarlas); por ello las palabras se quedan cortas para poder aprehender el espíritu de ambos. Por su parte, *Sarvodaya* forma parte de procesos autonomistas de formas ancestrales de relacionarse en India, reconfiguradas a través del pensamiento económico-político de Mahatma Gandhi.

Una aproximación conceptual al Ubuntu se desprende del siguiente diálogo, relativo a un saludo en la lengua Shona de Zimbabwe (Nussbaum, 2003):

- Mangwani, marara sei? (Buenos días, ¿has dormido bien?)
- Ndarara, kana mararawo. (He dormido bien, si tú has dormido bien.)

Sobre la hora de comer, sería algo como lo siguiente:

- Marara sei? (¿Cómo te ha ido el día?)
- Ndarara, kana mararawo. (Mi día ha sido bueno si tu día ha sido bueno.)

Este diálogo se refleja en el aforismo *mntu ngumuntu ngabantu* (una persona es persona debido a los demás). En definitiva, el Ubuntu contempla que “tu dolor es mi dolor, mi riqueza es tu riqueza, tu salvación es mi salvación”, y que “yo soy porque somos, y ya que somos, entonces yo soy”. El bien del individuo y de la comunidad está entretelado.

El sentido de comunidad da forma al Ubuntu como filosofía social, forma de ser, código ético y comportamiento que forma parte de la cultura y el alma africana. En él se refleja la capacidad de mostrar compasión, dignidad, humanismo, armonía y amistad, así como la interdependencia entre las personas y otros seres no-humanos, y la reconciliación. Ubuntu ha existido durante miles de años en el territorio africano al sur del Sahara, y sus raíces se encuentran en la tradición oral de la región de Sudáfrica. A pesar de la erosión producida por el urbanismo y la transición hacia el paradigma capitalismo/(mal)desarrollo, todavía sigue vigente en la cultura africana tradicional (Nussbaum, 2003; Ewuoso y Hall, 2019).

En términos filosóficos, podríamos referirnos al Ubuntu como la ética africana, que plantea que las acciones moralmente correctas son las que permiten reforzar las relaciones en la comunidad, siendo preferibles a otras acciones morales individualistas. Cuando hay desacuerdos, estos son dialogados a través de *indabas*, que son encuentros con los miembros de la comunidad, al objeto de alcanzar un consenso. La antítesis del Ubuntu es *into*, que ocurre cuando alguien se distancia de la comunidad, o la compromete de alguna forma.

En el Ubuntu, el mundo físico y el espiritual están fuertemente unidos. La comunidad no solo contempla a las personas, sino también existe una fuerte interconexión con el resto de seres vivos y con el mundo espiritual. Así, cada persona se ve a sí misma interrelacionada con el mundo espiritual en la línea vertical, así como con otras especies no humanas en la línea horizontal (Ewuoso y Hall, 2019). Ubuntu se transmite de forma oral, a través de la tradición de los pueblos africanos. Sin embargo, estos valores culturales fueron fuertemente erosionados a través de la colonización. En el África poscolonial, Ubuntu y sus equivalentes se han reivindicado a través de dos vías: como un proyecto decolonial, y como una manera de obtener una mejor comprensión del buen vivir (Kothari et al., 2019).

Un camino similar al Ubuntu ha seguido el Allin kawsay en América Latina, pues se ha planteado como alternativa transformadora de la lógica colonizadora, y alternativa indigenista para el vivir bien. Esta idea parte de la filosofía y del indigenismo andino, como una propuesta de vida, y tuvo una gran repercusión en los gobiernos de Ecuador y de Bolivia. La iniciativa dio contenido y forma a las Constituciones de ambos países a inicios del siglo XXI. Sin embargo, los “planes de desarrollo” creados para dar voz al *Buen Vivir* se articularon en la línea del paradigma capitalismo/(mal)desarrollo, e implicaron un severo daño al medio ambiente y a la vida comunitaria –y por tanto al entendimiento indigenista del Buen Vivir–, dando lugar a una extraña forma de “socialismo” que incluía el extractivismo de los recursos naturales para ser comercializados en los mercados internacionales. Por ello, este sería un caso de alternativa cooptada desde los poderes hegemónicos del Sur global.

El respeto y la armonía con la naturaleza tienen una importancia fundamental en la cosmovisión indigenista, así como los fuertes lazos comunitarios (Coral-Guerrero et al., 2021). La naturaleza es inseparable de los seres humanos (y no-humanos), pues estos pertenecen a la naturaleza, y la naturaleza pertenece a estos (García-Arias et al., 2024). Todas las personas se nutren a través de la Madre Tierra (*Pachamama*), y es en la naturaleza donde se da forma a las interrelaciones y la vida comunitaria. La comunidad y las relaciones afectivas son elementos básicos de la idea de buen vivir indigenista, generando relaciones de solidaridad y de participación comunitaria. Un ejemplo de ello son las *mingas*, un trabajo colectivo en el que toda la comunidad participa en una actividad de interés común, como la construcción de una casa o la limpieza de un camino vecinal. Es además una forma de reunión comunitaria, en la que se pone en valor aspectos esenciales del Allin kawsay como la reciprocidad, la solidaridad y la vida en común. La dimensión espiritual es también parte esencial en el Allin kawsay; la naturaleza y sus elementos tienen un carácter sagrado, y son parte de la comunidad, al igual que en el Ubuntu, por lo que el neoextractivismo choca frontalmente con la visión indigenista de la vida buena.

Al contrario que el Ubuntu y el Allin kawsay, que son vivencias comunales ancestrales, además de filosofías de vida, Sarvodaya proviene de la filosofía gandhiana, como un fragmento del entendimiento de Mahatma Gandhi hacia la “India de sus sueños”, que a su vez ofrecía a toda la humanidad. Sarvodaya es una palabra en sánscrito que podría traducirse como “bienestar para todas las personas”, y se articula como una propuesta ética y una alternativa al paradigma capitalista/(mal)desarrollo. Al igual que con el caso de Ubuntu y Allin kawsay, es además una idea de prosperidad y de buen vivir, pero a diferencia de estos, no es una cosmovisión ancestral, sino producto del pensamiento filosófico gandhiano, que parte de la cosmovisión india.

Sarvodaya implica la creación de instituciones públicas para garantizar el bienestar y satisfacer las necesidades humanas, así como para fomentar la igualdad, la justicia y la solidaridad, mediante la participación política directa (López-Martínez, 2017). Este concepto es inseparable de la idea de *no violencia* de Gandhi (*ahimsa*), y otros aspectos

de su visión de prosperidad para la India y el mundo. Gandhi entendía que Sarvodaya solo podía alcanzarse a pequeña escala, en las comunidades, al igual que Ubuntu y Allin kawsay. Estas aldeas serían autosuficientes, y se daría importancia a la frugalidad voluntaria, evitando la creación de deseos y apego. La economía debería contemplar instituciones como un salario mínimo, y el desarrollo tecnológico tan solo cuando venga al servicio de la satisfacción de necesidades humanas, que se lograría con un fuerte compromiso con la Verdad (en mayúscula, puesto que Gandhi daba un significado espiritual a la verdad) y con *ahimsa* (Guardiola et al., 2023).

Consideraciones finales: el pluriverso y la economía inclusiva

Ya hemos señalado que existe una historia de apropiación de las alternativas pluriversales por parte de los poderes hegemónicos, para ensartarlas en el paradigma capitalismo/(mal)desarrollo, y que consideramos que cada alternativa es única y no extrapolable. Sin embargo, no podemos evitar imaginar cómo se transformaría el paradigma hegemónico si fuese permeado con la esencia de un “pluriverso de particulares”, con el fin de conformar una economía inclusiva.

Una idea de economía inclusiva articulada a través del Ubuntu y el Allin kawsay daría como resultado un sistema ético y cultural, basado en la centralidad de la vida y de los ecosistemas, muy distinto al proporcionado por el paradigma hegemónico.

A pesar de la cercanía de Europa al continente africano, la experiencia del Ubuntu resulta muy alejada de la cosmovisión europea. Nussbaum (2003) apunta tres razones al respecto: En primer lugar, es una tradición oral y no escrita, que requiere una vivencia comunal, difícilmente transmisible a través de libros y artículos. En segundo lugar, algunos líderes políticos han traicionado la idea de Ubuntu (otro ejemplo de cooptación). En tercer lugar, los occidentales reciben una visión negativa de África, basada en guerras, dictaduras, hambrunas y enfermedades, que oculta los valores positivos de la región. Y podríamos añadir una cuarta razón, relacionada con la anterior: la estigmatización de la raza negra como inferior, debido a la historia colonizadora, racista y xenófoba que tristemente sigue existiendo en la cultura occidental.

Estas dos primeras razones (cultura vivencial y cooptación) podrían ser fácilmente importadas como posible respuesta a por qué el Allin kawsay tampoco ha permeado en la cultura occidental.

Posiblemente la idea de Sarvodaya sea la que más ha calado en Occidente, o al menos en aquella contracultura disidente e insurgente que aspira a transformar el capitalismo en una economía más solidaria y humanista. Por ejemplo, los Objetivos de Desarrollo Sostenible hacen eco de un espíritu universalista, teóricamente respetuoso con los “particulares” de cada país. Si bien, podría argumentarse que sus formuladores

posiblemente no se inspiraron en este concepto, seguramente conocían las tesis de *ahimsa* de Gandhi, que fue una figura fundamental del pacifismo del siglo XX. El mismo Gandhi comenzó su cruzada pacifista en Sudáfrica, cuna del Ubuntu y de Nelson Mandela. De nuevo, tal como reflejan el Ubuntu y el Allin kawsay, las diferentes alternativas pluriversales se entretrejen en un pluriverso rizomático.

Como hemos señalado, las alternativas pluriversales defienden algo totalmente diferente para todas y, por tanto, implican una impugnación radical y estructural al paradigma dominante. Creemos que solo transiciones de esta envergadura (e interconectadas) pueden confrontar con garantías y perspectivas de futuro la policrisis; aunque no ignoramos que, por las mismas razones, las reticencias que enfrentan son también enormes.

Poscrecimiento

Jordi Roca Jusmet

Introducción

El término *crecimiento* en el debate político y económico se refiere a crecimiento económico normalmente medido por el PIB, un indicador al que se han planteado fuertes críticas que se revisan en la entrada “Críticas a los indicadores macroeconómicos”. El crecimiento es uno de los objetivos -cuando no el principal- de la mayoría de propuestas de política económica. El requisito de crecer restringe las opciones políticas: por ejemplo, en la Unión Europea se plantea hacer frente a los problemas ecológicos mediante una estrategia de “crecimiento verde” pero cabe preguntarse por qué no abrir el abanico de potenciales políticas y limitarse solo a aquellas compatibles con el aumento del PIB.

La posición de abandonar la ideología del crecimiento se puede caracterizar de *poscrecimiento* entendido no solo como dejar de considerar el aumento del PIB como algo deseable sino como una denuncia de la justificación de políticas con efectos sociales y ambientales negativos en aras del crecimiento económico (Jackson, 2021). Así, es frecuente frenar políticas que reducen la desigualdad social alegando (muchas veces con más ideología que fundamento) que perjudicaran al crecimiento económico u -otro ejemplo- se renuncia a poner límites en zonas de turismo masivo para no perjudicar al crecimiento. El poscrecentismo es aplicable tanto a países ricos como a países pobres. Las políticas deberían centrarse en promover “una buena vida para todos dentro de los límites planetarios” (O’Neill et al., 2018) sin que sus efectos en el crecimiento o decrecimiento del PIB sean un criterio de valoración.

Adviértase, además, que en el debate político el objetivo habitual no es el crecimiento del PIB per cápita sino del PIB total lo que crea un sesgo a favor del crecimiento poblacional cuando bien podría argumentarse que, si alguien aún confía en el PIB per cápita como indicador de bienestar económico, lo lógico sería centrarse en esta variable. Lo que hay detrás es quizás una combinación del carácter fetiche que tiene el tamaño del PIB y de la creencia política en que el poder relativo de un Estado depende del tamaño de su economía.

Una propuesta insuficiente y sesgada: la “corrección” de las magnitudes macroeconómicas

Ha habido intentos bien intencionados de corregir los indicadores macroeconómicos para su mejora, pero en una magnitud monetaria solo pueden integrarse nuevos elementos utilizando la vara de medir del dinero.

Así, frente a la invisibilidad del trabajo doméstico, se ha planteado incorporarlo en un nuevo PIB corregido partiendo de informaciones de tiempos de trabajo no remunerados y traduciéndolo a dinero mediante métodos tales como el “salario de mercado” que debería pagarse para sustituirlos o quizás el “coste de oportunidad” o salario al que las mujeres clasificadas como inactivas renuncian. Dada la magnitud de los trabajos domésticos no remunerados, el PIB se alteraría muy significativamente. Pero se puede argumentar que, dadas las diferencias salariales de género y en particular los bajos salarios de los trabajos de cuidados y de servicios domésticos, estos métodos infravaloran el trabajo no remunerado. Por otro lado, trabajos como los de cuidados tienen muchas veces elementos cualitativos de “calidad” que hace que los trabajos pagados sean malos sustitutos. Además, se puede afirmar que la información más relevante para analizar las desigualdades entre hombres y mujeres es la que nos dan las encuestas sobre tiempos de trabajo y la traducción a dinero de todos los tiempos *no añade información, sino que hace perder información y transparencia* (Waring, 1988).

También ha habido diversos intentos de corrección para atender a las críticas ecológicas (Martínez Alier y Roca Jusmet, 2013, capítulo II). Así, se ha planteado lo que podríamos llamar el Producto Interior “Auténticamente” Neto o Sostenible. Para ello tendríamos que calcular la depreciación del “capital natural” aplicando un principio simétrico al del “capital fabricado”. No hay, sin embargo, una base teórica adecuada para este ejercicio. Los diferentes elementos del “capital fabricado” se pueden obtener gastando dinero: sus elementos son heterogéneos pero su composición puede variar con el tiempo (aunque no de forma inmediata: los bienes de capital no son “maleables”) y el cálculo de su depreciación es cuánto costaría sustituirlo. En contraste, el petróleo bajo tierra o los depósitos de minerales de una determinada ley o las poblaciones de peces o muchos fenómenos de degradación ambiental no pueden reponerse gastando dinero. La simetría que sugiere el término “capital natural” (y la unidad en que se pretende medir, el dinero) no es en absoluto aplicable: como en otras ocasiones, la hipótesis de sustituibilidad tan propia de la economía neoclásica solo se da en sus modelos, pero no en la realidad. El cálculo monetario de la pérdida de “capital natural” lleva a suponer incorrectamente que ésta siempre se puede compensar con suficiente inversión para aumentar el “capital fabricado” cuando lo que domina es la complementariedad: así, en general más máquinas requerirán más energía para hacerlas funcionar y más materiales para ser procesados. También se ha propuesto restar los gastos “defensivos” pero, además de las dificultades para establecer una frontera clara entre gastos defensivos y no defensivos, se plantea la

cuestión de que ello puede “perjudicar” a los países que destinan recursos monetarios a controlar y mitigar daños ambientales y dejar inalteradas las cuentas de los que dan menor prioridad a los gastos ambientales, a menos que se valore monetariamente (¿cómo?) la degradación ambiental “no reparada”.

Incluso ha habido intentos de ir más allá y elaborar indicadores monetarios que tienen en cuenta no solo cuestiones de pérdida de recursos naturales y degradación ambiental sino también cuestiones como la desigualdad. Un intento muy conocido e influyente fue el *Índice de Bienestar Económico Sostenible* (ISEW) de Daly y Cobb (1988) que ha dado lugar a variaciones a veces bajo el término *índice de progreso genuino*. Los problemas son los señalados anteriormente y a ello se añaden otros nuevos. Por ejemplo, la desigualdad se incorpora dividiendo el consumo privado per cápita por un índice de desigualdad de forma que implícitamente se considera que el doble de desigualdad se compensa a nivel de bienestar con el doble de consumo per cápita. Un supuesto arbitrario.

¿Un índice agregado alternativo?

El intento más conocido de índice agregado *no monetario* alternativo al PIB (o a la RN) per cápita es el *Índice de Desarrollo Humano* (IDH) publicado por el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas para los diferentes países desde 1990. Resulta de ponderar (a partes iguales) tres indicadores normalizados entre 0 y 1. Se trata del logaritmo de la renta nacional per cápita en paridad de poder adquisitivo (con lo que los mismos incrementos de renta aumentan menos el indicador contra mayor es la renta per cápita: una expresión cuantitativa de la idea razonable de que disponer de más dinero es menos importante para mejorar la calidad de vida contra más dinero se tiene); la esperanza de vida al nacer; el nivel y acceso a la educación.

Los conceptos y sus indicadores pueden juzgarse según diferentes perspectivas. Desde el punto de vista cultural, la difusión del IDH ha contribuido mucho a desvincular, al menos parcialmente, el concepto desarrollo (adjetivado de *humano*) del crecimiento económico. Pero desde el punto de vista analítico, el índice tiene bastante arbitrariedad al escoger los indicadores y su peso relativo, sigue considerando el crecimiento per cápita (medido convencionalmente) como un elemento positivo (aunque significativamente corregido) y no incluye ningún indicador ambiental por lo que nada dice sobre la sostenibilidad ambiental (ni siquiera sobre la sostenibilidad meramente económica sobre por ejemplo si se podrán pagar las deudas monetarias).

El IDH se asocia normalmente con Amartya Sen, pero el siguiente comentario de este autor revela la tensión entre la voluntad de popularizar un concepto de forma cuantitativa simple y el rigor metodológico: “inicialmente no vi mucho mérito en el IDH mismo, que, así son las cosas, tuve el privilegio de ayudar a formular. Al comienzo había expresado considerable escepticismo a Mahub ul Haq, el originador del

informe sobre Desarrollo Humano, acerca del intento de centrarse en un índice bruto de este tipo, tratando de captar en un número simple una realidad compleja acerca del desarrollo y la privación humanos (...) Me complace que no lográramos desviarlo de la búsqueda de la medición bruta. Con el uso experto de la atracción del IDH, Mahbub logró que los lectores se interesarán en los abundantes cuadros sistemáticos y análisis críticos detallados que se presentan en el informe sobre Desarrollo Humano” (Sen en PNUD, 1999, p.23).

Muchas personas se ven atraídas por disponer de *el* índice o indicador agregado que permita evaluar si las cosas van a mejor o a peor o si un país está mejor o peor que otro. Pero el bienestar y la sostenibilidad son conceptos complejos y multidimensionales y el avance o retroceso es una cuestión *multicriterio* que no puede evitar el juicio político que queda escondido tras una decisión -aparentemente técnica- de agregación. Necesitamos un conjunto de indicadores (sociales, económicos y ambientales): por ejemplo, datos sobre desigualdad de ingresos y de riqueza, sobre usos del tiempo y su desagregación por género, sobre tasa de desempleo, sobre usos de materiales y sobre emisiones de gases de efecto invernadero. De hecho esta es la perspectiva de los llamados *objetivos de desarrollo sostenible* de las Naciones Unidas, aunque puede discutirse mucho la selección de objetivos e indicadores y es criticable que -confundiéndolo lo que puede ser un medio con un objetivo en sí mismo- se mantenga entre ellos el crecimiento económico per capita especialmente (pero no solo) para los países “menos desarrollados”.

Críticas a los “crecentistas” y la propuesta de estado estacionario

Como es conocido, en sus *Principios de Economía Política* de 1848 John Stuart Mill utilizó el término *estado estacionario* en sentido positivo en contraste con economistas clásicos como Thomas Malthus o David Ricardo. Para Mill el “modo de vida existente actual” basado en la competencia económica despiadada no podía ser el “destino más deseable de la especie humana” (Jackson, 2021, p.37-38). En términos distintos, pero con conclusiones similares, Keynes, en su artículo *Las posibilidades económicas de nuestros nietos* (1930), adoptando una mirada de largo plazo y convencido de lo imparable del aumento de la productividad (que medía convencionalmente, sin atender por supuesto a la perspectiva ecológica), preveía una radical reducción de la jornada de trabajo hasta las quince horas semanales: ¿para qué trabajar más en un mundo de gran abundancia económica?; la perspectiva de Keynes sobre las prioridades futuras de las sociedades ricas es interesante aunque se equivocó rotundamente en sus expectativas porque no previó que el capitalismo “puso en marcha una nueva dinámica de creación de deseos que aplastaría las tradicionales restricciones de la costumbre y el buen juicio” (Skidelsky y Skidelsky, 2012, p.55).

El autor que sin duda más ha contribuido -desde aproximadamente 1970- a difundir y profundizar el concepto de *economía estacionaria*¹ como alternativa al "crecentismo" dominante es Herman Daly: un importante concepto de referencia sobre la necesidad de poner límites a la economía en un mundo finito. Daly dejó bien claro que no se refería a estabilizar el PIB, sino que su concepto se definía *en términos físicos*. Hoy disponemos de importantes indicadores sobre uso agregado de recursos físicos procedentes de la llamada "contabilidad de flujos de materiales" que nos permiten ver cómo evoluciona la escala física de la economía (véase la entrada "*metabolismo social*").

En muchos de sus últimos escritos, Daly precisó que no planteaba mantener la escala física de la economía *a nivel global existente* sino entrar en una etapa difícil de reducción de dicha escala aunque no en cualquier país y región: el decrecimiento en los países más ricos en parte había de servir para dejar "espacio" al necesario aumento en el uso de recursos de los países más pobres.

La aproximación de Daly al debate sobre el crecimiento del PIB no era en absoluto de "neutralidad" o "indiferencia" ya que denunció los nefastos efectos de la ideología del crecimiento económico tanto desde el punto de vista ecológico como social y político evitando afrontar de forma directa problemas como la desigualdad o el desempleo. En este sentido, Daly introdujo el término *crecimiento antieconómico* (*uneconomic growth*) para señalar lo absurdo de considerar que el crecimiento del PIB siempre es bueno cuando a medida que aumenta el PIB es más y más probable que comporte más costos adicionales que beneficios.

Sobre la propuesta del decrecimiento

El término decrecimiento es ambiguo y despierta la pregunta ¿decrecimiento de qué?. Dado que el término *crecimiento* en el debate político-económico tiene el significado bien definido de crecimiento del PIB, es difícil que no tienda a entenderse como decrecimiento del PIB. Este carácter antitético al "crecentismo" puede atraer a algunos por su aparente radicalidad, aunque en realidad más radical es abandonar totalmente el uso del PIB para indicar si las cosas van mal o bien: un mal indicador es siempre una mala guía se postule su crecimiento o su decrecimiento (o su estabilización) (Roca Jusmet, 2007).

Desde el punto de vista analítico, el que más interesa en este libro, hay autores que han planteado definiciones más precisas y matizadas del término. Así, en un reciente artículo podemos leer "decrecimiento significa una desescalada (*downscaling*) equitativa de la economía. Comporta reducir los flujos (*throughputs*) de materiales y

1. Daly reivindicó a Stuart Mill sobre el concepto *Stationary State*, pero prefirió utilizar el término *Steady-State Economics*. En castellano los dos términos se traducen normalmente de la misma forma: (economía de) *estado estacionario*.

energía de las sociedades ricas (...) La ralentización de los metabolismos probablemente hará disminuir el PIB (...) El decrecimiento trata de reorganizar la economía para satisfacer las necesidades de las personas independientemente de lo que ocurra con el PIB" (Bliss y Kallis, 2023, p.98). En esta cita se apuesta de forma sensata por una definición *física* del decrecimiento, la disminución de la escala física de la economía no se aboga para cualquier sociedad, sino que solo se postula como inevitable para las sociedades ricas, y el decrecimiento del PIB en ellas no se considera como un resultado inevitable del cambio político hacia sociedades más justas y sostenibles sino como un resultado *probable* de dicho cambio político.

Si admitimos que hay actividades económicas que han de aumentar y otras que hay que disminuir el efecto neto que ello tenga sobre el PIB es incierto, y deberíamos ser indiferentes a ello como sí se refleja en la cita anterior pero no siempre queda claro en algunos discursos decrecentistas. Es más, como sabemos, las mismas actividades se contabilizan o no en el PIB según el marco en que se realicen. Procesos muy diferentes (por ejemplo, menores gastos públicos para trabajos de cuidados y una mayor carga de trabajo no remunerado para las mujeres o, en cambio, más apoyo comunitario y entornos más seguros para las niñas y niños) podrían llevar a un menor PIB, aunque sus valoraciones en términos de avance hacia una sociedad más equitativa serían muy diferentes. Cambios favorables a una sociedad más sostenible, como sería una cultura de suficiencia menos consumista, reducirían el consumo y el PIB, pero otros, como un cierre acelerado de instalaciones fósiles y nucleares antes del fin de su vida útil, podrían llevar a aumentar (temporalmente) la inversión en energías alternativas y el PIB.

Un argumento frecuente es que el crecimiento económico es un factor que *siempre* juega en contra (impidiendo o al menos dificultando) la reducción de los impactos ambientales. Así, lo presentan Hickel y Kallis (2019): las emisiones de carbono (y también otros indicadores como el uso total de materiales) de los países ricos deberían reducirse de forma radical y dependen de dos factores: el PIB y la intensidad de emisiones (por unidad de PIB), el factor escala y el factor tecnológico; sea cual sea la evolución tecnológica, el aumento del PIB dificultará la reducción de emisiones y, dada la magnitud de la disminución requerida, el "crecimiento verde" es imposible en términos prácticos. Coincido totalmente en que el aumento del PIB *en general* jugará contra la reducción de las emisiones, pero en la relación entre emisiones y economía interviene un tercer factor -la *estructura* del PIB- de forma que no se puede afirmar que *cualquier* aumento del PIB juega contra la sostenibilidad (Roca, 2002). Por ejemplo, un aumento de impuestos para financiar más gasto público social bien podría comportar un mayor PIB con mayor gasto público y menor nivel absoluto del consumo e inversión privados y menores emisiones de carbono.

El artículo "*¿Qué es el decrecimiento? De un lema activista a un movimiento social*" (Demaria et al., 2018) ponía el acento en que la circulación del término decrecimiento se puede juzgar desde el punto de vista del impulso de un movimiento social. En este sentido,

y contra lo que podía haberse esperado, el término ha sido exitoso como aglutinante de activistas -con un peso importante de destacados académicos- de trayectoria y preocupaciones muy diversas, principalmente de países occidentales, que comparten una crítica radical al sistema económico, social y político con voluntad transformadora. Las palabras adquieren significados particulares según su uso y debemos tenerlo en cuenta. Incluso se ha identificado decrecimiento con proyecto de sociedad más justa (intra e intergeneracional) y más democrática, pero analíticamente es muy cuestionable el lema o consigna, dado que el decrecimiento -se mida en términos económicos o físicos- puede ir acompañado de más o menos injusticia y de más o menos democracia.

¿Necesita el capitalismo el crecimiento?

En un reciente libro Jason Hickel (2021) afirma contundentemente “lo que distingue al capitalismo (...) es que se organiza en torno al imperativo de la expansión o el “crecimiento” constante: unos niveles cada vez mayores de producción industrial y de consumo, que hemos dado en medir a través del Producto Interior Bruto” e incluso “el crecimiento posee una especie de lógica totalitaria: todas las industrias, todos los sectores, todas las economías nacionales tienen que crecer, de manera constante” (p.34 y 35). La idea de que sin crecimiento no puede haber beneficios (ni pagos de intereses por los créditos) está bastante difundida pero ni en la teoría ni en la práctica se justifica, a menos que definamos capitalismo como un sistema que constantemente acumula capital (en términos netos) (Cahen-Fourot y Lavoie, 2016).

Si definimos capitalismo como un sistema caracterizado por el trabajo asalariado y la propiedad privada de los medios de producción y cuya lógica de producción es la de obtener beneficios bien podemos pensar en una situación de economía capitalista estacionaria (o en decrecimiento) lo que en terminología de Marx sería un sistema de “reproducción simple” (en contraste con un sistema de “reproducción ampliada”) en la que los beneficios se destinarían a consumo y serían mayores o menores según los niveles de productividad y de salarios (Marx, 1867). Empíricamente es también claro que las economías capitalistas han tenido fases de fuerte crecimiento pero también algunas de estancamiento o decrecimiento: por poner un ejemplo, pensemos en Japón, donde durante los últimos 25 o 30 años más bien se ha dado una tendencia próxima al estancamiento sin que haya habido signos de desaparición del capitalismo.

Ciertamente los capitalistas (o sus gestores) tienden a invertir parte de sus ganancias para acumular más y más capital si ven expectativas de beneficio y el propio Marx escribió brillantes páginas sobre la pulsión a acumular más y más capital. Para los intereses capitalistas nada mejor que una economía en crecimiento en la que el “pastel” va creciendo y la historia del capitalismo es de expansión a más y más actividades y la extensión a más y más territorios. Y también es verdad que en una economía en crecimiento, los conflictos distributivos pueden gestionarse más fácilmente y que las

desigualdades económicas en una economía estancada o en decrecimiento son más difíciles de legitimar. Pero de aquí a negar la posibilidad de una economía capitalista sin crecimiento económico hay una gran diferencia. Además, se ha de tener en cuenta que ausencia de crecimiento no significa ausencia de competencia ni de cambio técnico ya que unos negocios prosperan mientras que otros decaen.

El sistema económico capitalista es inestable ya que se mueve por las inciertas expectativas de beneficio futuro y no está escrito que su futuro será principalmente de crecimiento económico constante y bien podría dominar el estancamiento... y por supuesto la historia ha sido -y sin duda lo seguirá siendo- desigual según países y regiones.

Críticas a los indicadores macroeconómicos

Jordi Roca Jusmet

El Producto Interior Bruto (PIB) y otras magnitudes de la Contabilidad Nacional (CN)

El indicador más importante para medir el tamaño de la economía, y con el que la mayoría de la población está familiarizada, es el Producto Interior Bruto (PIB). Familiaridad no significa conocimiento exacto y vale la pena recordar su definición. Se trata del valor total (en términos monetarios) de los bienes y servicios *finales* producidos durante un período de tiempo (generalmente un año) en una economía. El término *finales* señala que se han de evitar dobles contabilidades: si consideramos el valor total del pan fabricado con trigo no contaremos también el valor del trigo. Una forma alternativa de calcular el PIB es sumando los valores *añadidos* de las diferentes fases necesarias para obtener los bienes finales. La tercera forma de cálculo es sumar todos los ingresos generados en la economía: dado que los “valores añadidos” son apropiados por alguien (asalariados, trabajadores autónomos, capitalistas, propietarios de la tierra o de los locales...) el resultado es el mismo: la Renta (o Ingreso) Interior Bruta (RIB) contablemente coincide con el PIB. Para la CN “producir” equivale a generar ingresos o valor añadido. Ello se concreta en sumar los bienes y servicios vendidos en el mercado según su valor monetario y *también* los ofrecidos por las administraciones públicas gratuitamente cuyo valor añadido es el total de los salarios a su cargo.

Interior significa que el punto de referencia son los límites de un territorio. Ello diferencia la RIB de la Renta Nacional Bruta (RNB) en la que el punto de referencia es el de la *residencia* de los que obtienen los ingresos. El salario de un trabajador residente en España desplazado temporalmente a Francia no formaría parte del PIB español (sino del francés), pero sí de la RNB española. Lo mismo podría aplicarse a los beneficios del capital de un país invertido en la empresa que actúa en otro país, pero con la globalización el cálculo se hace complicado si es que tiene algún sentido: ¿cuál es la nacionalidad del capital cuando las compras y ventas de acciones va cambiando de manos? No es extraño que los cálculos de la RNB se vean desplazados por los del PIB.

El término *bruto* se refiere a que no tiene en cuenta la *depreciación* del capital, es decir, la producción del período incluye todos los bienes obtenidos con independencia de que sean “nueva” producción o simplemente sustitución de bienes de capital, como

máquinas o edificios que se han ido haciendo inservibles con el tiempo. Es la diferencia entre PIB y Producto Interior Neto (PIN): el segundo se calcula descontando del PIB la depreciación anual del capital, lo que significa el valor de la producción necesaria para mantener el (valor del) capital intacto. Para la macroeconomía las magnitudes netas son teóricamente muy relevantes porque reflejan cuanto se puede consumir sin que la economía se descapitalice, aunque son mucho menos utilizadas porque el cálculo de la depreciación es complejo y cuando existe cambio técnico no es fácil distinguir entre “sustitución” y “ampliación” de capital. En cualquier caso, esta definición refleja una idea *implícita* de *sostenibilidad* extremadamente limitada que solo se preocupa por “el capital fabricado”.

La medida habitual de “crecimiento económico”, que tanto papel tiene en la ideología y el debate político, es la variación del PIB “en términos reales” (o a “precios constantes”) que significa estimar cuánto hubiese variado la producción total anual de un país respecto al año anterior suponiendo que los precios se hubiesen mantenido constantes; en la práctica, el cálculo de la llamada “deflactación” no es en absoluto sencillo puesto que a lo largo del tiempo aparecen nuevos productos y nuevas variedades de los existentes.

Una cuestión a señalar es que la relación unívoca entre flujos de producción e ingresos que se da por construcción contable es problemática cuando gran parte de los ingresos (o de la pérdida de ingresos) de las personas puede venir de revalorización (o desvalorización) de activos como pasa destacablemente en las épocas de burbujas inmobiliarias o de activos bursátiles: el aumento de riqueza no solo proviene de los valores añadidos ahorrados. Es más, los cambios de riqueza por esta vía han adquirido creciente importancia por lo que las magnitudes flujo de la CN se han visto más y más incapaces de explicar la evolución de la distribución de la riqueza y de entender las coyunturas económicas de expansión o crisis (Naredo, 2019). Así, en la crisis económico-financiera de 2007-2008 pudimos ver cómo economías particularmente exitosas en términos de PIB (se hablaba del tigre celta para referirse a Irlanda o del milagro islandés y de que España iba bien) se vieron particularmente afectadas por la recesión al pincharse las burbujas.

Usos descriptivos o valorativos de la CN

La CN actual, tal como la conocemos, es un producto del siglo XX nacido en los países ricos y que tiene un impulso fundamental en el contexto de la segunda guerra mundial con la preocupación de economistas como John Maynard Keynes y Richard Stone por medir cómo financiar la guerra por parte de Gran Bretaña (Waring, 1988). El propósito era definir una metodología que permitiese medir el tamaño agregado de la economía, pero pronto se transitó a un plano normativo-valorativo ya que el objetivo del crecimiento económico devino -y aún hoy juega este papel- uno de los grandes fines de la política económica, sino el principal. Y la Renta Nacional (RN) per cápita (o,

en su defecto, el PIB per cápita) se considera tradicionalmente como el indicador básico del nivel de bienestar económico de un país. Y ello a pesar de que el principal economista con quien se asocia el desarrollo de la CN en EEUU, Simon Kuznets, ya en los años 1940s advirtió contra este uso de la CN para medir el bienestar (Kuznets, 1947).

Las críticas a la CN son muy antiguas y diversas. Algunas tienen más que ver con su uso descriptivo y otras con su uso normativo, pero frecuentemente no es fácil distinguir ambos usos. En realidad, las propias normas de la CN definidas por las Naciones Unidas (NNUU) (revisadas a lo largo del tiempo) reflejan tensiones entre ambos usos. Por ejemplo, se introduce una partida en forma de “alquileres ficticios” para los “servicios de vivienda” obtenidos por las personas que habitan en viviendas de su propiedad a pesar de que no hay ningún pago monetario con lo que no se describen flujos monetarios, sin duda para evitar que el aumento de la vivienda en propiedad aparezca como algo “negativo”, como una disminución del bienestar. Otra excepción es que se acepta que la producción de algunos bienes para autoconsumo como los productos agrarios sí se contabilicen como producción (introduciendo valoraciones hipotéticas por parte de los estadísticos) lo que es muy relevante para muchos países: contar la producción de mercado y olvidar la de autoconsumo, para muchas poblaciones la más importante, daría una imagen demasiado “negativa” de la situación de estas poblaciones al hacer comparaciones.

La crítica feminista: ¿qué significa actividad económica?

Algunos bienes y servicios no monetizados se incorporan en el PIB, pero las normas de las NNUU, aplicadas actualmente de forma casi universal, excluyen clara y explícitamente el trabajo doméstico, que no se considera productivo, lo que constituye un sesgo claramente machista de la CN dado que este trabajo recae de forma absolutamente mayoritaria sobre las mujeres. El trabajo de las mujeres se “invisibiliza” como pasa también en las encuestas de población activa en las que mujeres que trabajan largas jornadas de forma no remunerada cuidando personas, limpiando o cocinando son registradas como “económicamente” inactivas (Benería, 2019). El criterio de lo que es productivo o no nada tiene que ver con la importancia de la actividad o con el esfuerzo que requiere ni tampoco se fija exclusivamente porque implique o no flujos monetarios (sí se considera la producción agraria para consumo propio, aunque no su preparación a nivel doméstico para que se pueda consumir).

Como la frontera entre lo doméstico y lo no doméstico no está claramente definida, especialmente en algunas sociedades, decidir qué no se ha de contabilizar por ser doméstico y qué sí se ha de estimar como “productivo” aunque no sea remunerado acaba dependiendo del criterio variable de los estadísticos de cada país y en la práctica está muy influido porque las tareas las asuman más las mujeres o los hombres (Waring, 1988). Así, se incluye la producción agraria no remunerada como regla

general, algunas veces la caza, pero muy raramente la recogida no remunerada de leña o de agua. Una consecuencia de la no contabilización de una cantidad masiva de trabajo no remunerado (principalmente de mujeres) es que el crecimiento económico tal como lo medimos puede ser debido no al aumento de los bienes y servicios disponibles sino a que aumente el peso de lo mercantilizado y/o ofrecido por el sector público, lo que es muy relevante para países en transición a economías donde lo monetario tiene más y más peso y también en los países ricos en los que aumenta la incorporación de las mujeres al trabajo remunerado y se externalizan trabajos antes realizados en el ámbito doméstico (guarderías públicas y privadas, residencias para gente mayor, mayor uso de restaurantes...). Los mismos servicios se contabilizan o no según la forma institucional en que se realicen.

Críticas ecológicas

La noción convencional de producción nada indica sobre los procesos físicos que hay detrás de cada actividad. Se llama producción a la obtención de materia orgánica comestible para los humanos gracias a la agricultura, pero también llamamos producción a la captura de poblaciones de peces reproducidos en los ecosistemas o a la mera extracción de recursos no renovables formados en procesos geológicos (Véase entrada "producción").

En el caso de la explotación de recursos renovables potencialmente agotables, como la pesca o la extracción de agua de un acuífero, las magnitudes flujo de la contabilidad nacional no nos dan ningún aviso sobre si las explotaciones son o no sostenibles. Así, la "producción pesquera" es el valor monetario de la pesca sin distinguir si la pesca es sostenible o no; esto es así en el PIB y también en el PIN ya que para obtener el segundo restaremos una partida de amortización de los barcos que se han de sustituir a lo largo de los años para poder continuar pescando, pero no tendremos en cuenta qué está pasando con las poblaciones de peces (¡el principal "input" de la actividad pesquera!). También hablamos de "producir petróleo" o "cobre" sin tener en cuenta que necesariamente supone una pérdida irreversible de recursos limitados para el futuro (totalmente en el caso del petróleo y al menos parcialmente en el caso de recursos reciclables). La economía actual es, desde el punto de vista de los recursos naturales, un proceso básicamente entrópico que irremediablemente dispersa energía y que no recicla la mayoría de materiales, por lo que la obtención de bienes y servicios económicos comporta una dispersión irreversible de patrimonio natural.

Otro aspecto, más frecuentemente admitido como crítica a las magnitudes macroeconómicas, es que suman los "bienes y servicios" que, se supone, comportan más bienestar, pero no se tiene en cuenta que muchas veces las actividades económicas comportan impactos ambientales que provocan pérdidas de bienestar para la propia población que se beneficia del consumo y/o para poblaciones de otros territorios y/o para las generaciones futuras.

Es más, una tercera crítica es que los problemas y riesgos ambientales de las actividades económicas generan muchas veces gastos monetarios que contribuyen a aumentar el PIB y la RN en lo que se ha llamado gastos *compensatorios* o *defensivos* que, cuando son asumidos por la población privadamente o mediante gastos públicos (y no por las empresas) aparecen como disponibilidad de nuevos servicios, como consumo final (y no como costes de determinadas actividades económicas). Los ejemplos abundan, desde los gastos de gestión de residuos por las administraciones públicas o de limpieza de zonas contaminadas hasta los gastos médicos adicionales derivados de la contaminación. Podríamos decir que los indicadores habituales para medir el éxito económico no solo son insensibles a los pasivos ambientales, sino que éstos pueden generar gastos que contribuyen a aumentar dichos indicadores (y que aparecen en el “activo”). La cuestión va mucho más allá de los problemas ambientales: si en una sociedad aumenta la delincuencia y se gasta más en policía o se gasta más en tranquilizantes al aumentar la competitividad y/o el estrés laboral lo mediremos como positivo en el PIB. Lo mismo ocurre con los costes de sustitución: si las fuentes habituales de agua “gratuitas” se contaminan y se han de sustituir por agua embotellada ello se sumará al PIB.

Hicks (1959: 215) decía (refiriéndose a la renta o ingreso neto de una persona o familia y por extensión de un país) que “el objeto de los cálculos de ingresos es dar a la gente una indicación de la cantidad que puede consumirse sin empobrecerse”. Pero actividades que generan más ingresos pueden comportar menos disponibilidad de bienes y servicios gratuitos (al menos para una parte de la población) aumentando la pobreza: “la pobreza es multidimensional. El dinero no necesariamente aumenta la libertad: el desarrollo económico de forma bastante frecuente comporta pérdida de derechos territoriales, recorta la libertad del uso acostumbrado de la tierra y el agua” (Martínez Alier, 2023:261).

Renta per cápita y calidad de vida

La producción agregada (o la renta: contablemente es equivalente) per cápita se utiliza habitualmente como principal indicador del bienestar económico o calidad de vida de una sociedad.¹

La vara de medir del dinero comporta que el peso relativo de una actividad dentro del PIB dependa únicamente de su valor monetario lo que tiene muy poca relación con la importancia que tenga dicha actividad para satisfacer las necesidades básicas de las

1. La comparación entre países se hace en “paridad de poder adquisitivo” (PPA). Se trata de estimar cuánto se podría comprar con la renta per cápita de los diferentes países si los precios de los bienes y servicios fuesen los mismos de los de un país de referencia (normalmente EEUU y por ello la unidad son dólares de EEUU). Dada la heterogeneidad de los bienes y servicios de diferentes países, y las diferencias de calidad, el cálculo es extremadamente complicado, pero el Banco Mundial publica periódicamente estas estimaciones.

personas. Así, en sociedades muy ricas el pequeño peso del sector agrario en la producción no refleja por supuesto la importancia que la alimentación tiene para las personas. Los bienes de lujo se suman a los bienes básicos y los bienes de mercado a los servicios públicos medidos por su coste (y no por su calidad) sean servicios sanitarios, educativos o gastos en armamento. Lo que alimenta y mantiene la vida se suma a lo que está dirigido a destruirla.

Los aspectos distributivos también son fundamentales cuando hablamos de la renta o ingreso per cápita. La misma Renta Nacional (RN) per cápita puede resultar de una distribución equitativa o de una extremadamente desigual y obviamente ello es crucial para juzgar la situación de la mayoría de la población. También es crucial el peso relativo que tiene la renta privada en comparación a la “renta” pública que se gasta con criterios diferentes al poder adquisitivo de las familias. Para tener una cosa tan importante como un buen sistema sanitario accesible a todo el mundo es necesario tener recursos para financiarlo, pero no es suficiente con ser un país rico (véase EEUU!) ni tampoco es necesario ser rico porque en los países pobres los servicios intensivos en trabajo son menos costosos dados los bajos salarios (Sen, 2000:48).

En lo que sigue se presentan algunas evidencias empíricas, muy diferentes, que llevan a cuestionar -en especial, pero no únicamente, para los países ricos- la correlación entre mayor renta per cápita y mayor bienestar.

La figura 1 refleja la relación para prácticamente todos los países del mundo entre la RNB per cápita en PPA y un indicador sintético tan importante como la esperanza de vida al nacer. Se pueden destacar varios aspectos.



Fuente: Elaboración propia a partir de Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo, Informe de Desarrollo Humano 2023-2024.

El primero es que, como era esperable, en general los países pobres tienen una esperanza de vida muchísimo menor (en algunos de poco más de 50 años) que los países ricos (que superan en muchos casos los 80 años) (véase la entrada “*Cambio demográfico*”). Pero un segundo aspecto remarcable es que existen diferencias muy acusadas: por ejemplo, Sudáfrica tiene una renta per cápita superior a la de Sri Lanka, pero su esperanza de vida es 15 años más baja; o, otro contraste, EEUU tiene una esperanza de vida muy similar a la de China y a la de Cuba a pesar de que su renta per cápita es casi tres veces la de China y más de ocho veces la de Cuba. Una tercera conclusión es que la gráfica nos indica que a partir de un nivel de renta per cápita, parece desaparecer la correlación positiva entre nivel de renta y esperanza de vida.

Otra evidencia empírica relevante es la que se ha conocido como “paradoja de Easterlin”. Este autor señaló, ya en los años 1970s utilizando datos sobre todo de EEUU, lo siguiente (Easterlin, 1974). Las encuestas sobre “felicidad subjetiva” daban (y siguen dando para muchos países) un resultado inquietante para los que defienden el crecimiento económico como objetivo básico: en datos de un año, el nivel declarado de felicidad tiene generalmente una correlación positiva con la renta per cápita, pero en cambio en datos a lo largo de los años no parece que exista una correlación clara entre las dos variables ya que el aumento histórico de la renta per cápita no se corresponde con un aumento en el nivel medio declarado de felicidad. Este tipo de datos subjetivos son siempre difíciles de interpretar porque la idea de felicidad es muy subjetiva y cambia a lo largo del tiempo, pero no deja de ser remarcable que no se aprecien mejoras ni siquiera en épocas de fuerte expansión de la renta per cápita.

Hay, como mínimo, dos elementos a tener muy en cuenta para explicar la “paradoja”. El primero es que en sociedades en las que existe una fuerte presión consumista (en gran parte estimulada por la industria publicitaria) y en las que la inmensa mayoría de la población tiene acceso a los consumos más básicos, el consumo juega un papel de ostentación *à la* Veblen: el nivel *relativo* o *posicional* de consumo puede ser tanto o más determinante del grado de satisfacción de una persona que el nivel *absoluto* de consumo; de darse este fenómeno, la carrera por un mayor consumo devendría (al menos en buena parte) un juego de suma cero (Hirsh, 1985) (y el juego sería más bien de suma negativa si incluimos que más consumo comporta más trabajo y más impactos ambientales). El segundo elemento es que en sociedades consumistas en donde la búsqueda de novedad tiene un papel relevante en la creación de necesidades, la satisfacción de la novedad se autodestruye y genera una nueva insatisfacción.

Otra evidencia empírica que vale la pena comentar es la que presentan los epidemiólogos Wilkinson y Pickett (2009). En su trabajo consideran una serie de muy diversos indicadores sociales y de salud (entre los cuales la esperanza de vida, la obesidad, el nivel de fracaso escolar, el porcentaje de población en prisión y el nivel declarado de confianza en los demás) para dos conjuntos de datos: los de la mayoría de países ricos de la OCDE, por un lado, y los de diferentes Estados de EEUU, por el otro. No encuentran correlaciones significativas entre el PIB per cápita y los indicadores

sociales y de salud estudiados y, en cambio, *sí* detectan para ambos conjuntos una correlación significativa entre un indicador de desigualdad de ingresos (la relación entre los que más ganan y los que menos ganan) y la mayoría de indicadores estudiados: mayor desigualdad se relaciona con peores indicadores. Estos resultados se pueden ver como una extensión de lo hallado en el caso de la esperanza de vida a más indicadores y como una profundización sobre un factor que marca diferencias: la desigualdad económica (véase la entrada “desigualdad”).

Conclusión

Las críticas a indicadores como el PIB o la RN son antiguas, potentes y diversas y cada vez más reconocidas (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2013), aunque estos indicadores siguen teniendo un enorme peso en el debate económico y político. Las críticas tienen que ver no solo con su uso normativo-valorativo, la deseabilidad del crecimiento económico tal como lo medimos, sino también con su aspecto analítico-conceptual: la idea de qué es y qué no es económico, el concepto de productividad, la distinción entre bienes intermedios y bienes finales o la idea de sostenibilidad económica. La contabilidad macroeconómica tiene un sesgo machista, se olvida de la dependencia de los ecosistemas (y de los efectos de su destrucción) y cae en el fetichismo monetario sumando los “bienes y servicios” (incluyendo los destinados a la destrucción) por su valor monetario y no por su contribución a satisfacer necesidades humanas.

Modo de vida y calidad de vida

Santiago Álvarez Cantalapiedra

Monica Di Donato

Introducción

El concepto de «modo de vida» remite a los patrones de producción, distribución y consumo, así como al imaginario cultural y a las subjetividades fuertemente arraigadas en las prácticas cotidianas de la mayoría de la población. En este sentido, se trata de un modo de vida *hegemónico*, es decir, aceptado socialmente y arraigado política e institucionalmente con una influencia abrumadora en las prácticas ordinarias de las personas. Prácticas y comportamientos que se generalizan en el conjunto de la sociedad y que forman parte de la cotidianeidad (por ejemplo, en la manera de alimentarse, vestirse, moverse y asentarse sobre el territorio), pero que se materializan de forma *desigual* y diversa en función de la posición que cada persona y grupo ocupa en la jerarquía social y las posibilidades de que dispone.

Esas diferencias estallan en una multiplicidad de «estilos de vida» marcados por las desigualdades de renta, de género, de etnia y por las preferencias culturales e identitarias de personas y grupos sociales. La cuestión relevante es que esta multiplicidad de «estilos de vida» que observamos en la actualidad descansa en última instancia en la estructura de un mismo modo de vida que las engloba.

Se podría añadir que, además de hegemónico y desigual, ese modo de vida es también *imperial* si existen fuertes vínculos entre esas prácticas cotidianas hegemónicas y desiguales con los intereses y estrategias empresariales y la geopolítica internacional, implicando un acceso a los recursos, al espacio, a las capacidades laborales y a los sumideros de todo el planeta a través de reglas económicas aseguradas mediante determinadas políticas, leyes y ejercicios de poder (tanto en la faceta violenta de fuerza coercitiva dura como en la meramente persuasiva), (véase la entrada “Imperialismo y colonialismo verde”). El modo de vida característico de las sociedades opulentas ha venido asociado históricamente a la producción sistemática de malas condiciones de trabajo, relaciones políticas autoritarias, condiciones de vida precarias y destrucción ecológica en otros lugares diferentes de donde se asienta, siendo un aspecto central de su constitución y vigencia los mecanismos de transferencia o externalización de costes sociales y ecológicos hacia otros territorios (Brand y Wissen, 2021). Para los centros capitalistas resulta decisiva la manera en que

quedan organizadas las periferias, especialmente en el Sur global, y cómo configuran su relación con la naturaleza.

María Mies y Vandana Shiva (2015) sostienen que esas “otras partes” sobre las que descansa el modo de vida imperial no son únicamente zonas geográficas, sino también realidades biopolíticas, de manera que la noción de colonia trasciende a la de un territorio administrado por una potencia extranjera e incluye a las mujeres y a la naturaleza (y no solo a los países periféricos) como las colonias actuales del modo de vida del capitalismo patriarcal global.

Una categoría controvertida, pero necesaria para la economía inclusiva

De lo dicho podemos concluir que el modo de vida no remite tanto a una realidad social uniforme como a otra marcada por la hegemonía, las desigualdades y las relaciones de dominación en un sentido plural y amplio. Es una forma de caracterizar de manera sintética una realidad dinámica de carácter estructural que contempla -además de las normas que organizan la producción, circulación y desigual acceso a las mercancías- el eventual deterioro ecológico y social, así como la transferencia -en el espacio y en el tiempo- de riesgos y costes a terceros.

Así, desde la perspectiva de la economía inclusiva el concepto de modo de vida sirve para integrar en los análisis diferentes dimensiones (políticas, ecológicas y de género) normalmente eludidas en los enfoques ortodoxos y permitir entender muchos comportamientos como efectos de unos mecanismos sociales de los que no son más que un engranaje, sin descuidar sus costes y consecuencias (sincrónicas y diacrónicas, cuantitativas y cualitativas) sobre colectivos sociales, espacios y totalidades. Es una noción compatible con la introducción de la perspectiva de la economía como un sistema abierto (véase la entrada “Sistemas abiertos”) y estimula la capacidad de hacer aflorar dimensiones ocultas que intervienen en el funcionamiento y reproducción de una sociedad (FUHEM, 2023).

Al mismo tiempo, esta noción presenta limitaciones evidentes cuando se queda en un plano meramente estructural e ignora los efectos que se desprenden de las actuaciones de las instituciones y de las políticas presentes en cualquier formación social histórica.

Calidad de vida

La reflexión sobre la calidad de vida implica adentrarse en un terreno en el que se encuentran y entrecruzan las preocupaciones de filósofos y científicos sociales. Abordada a lo largo de la historia desde diferentes esferas del conocimiento, siendo

mayoritariamente tratada desde el ámbito de la ética y la moral, en el fondo no es más que la reflexión sobre «lo que somos y lo que deseamos ser», cuestión que define la intersección entre el campo del análisis de los resultados obtenidos por una sociedad y el campo normativo que define lo que es una sociedad justa y sostenible.

La discusión sobre qué cabe entender por una vida buena y de calidad ha despertado un creciente interés en la medida en que empieza a ser evidente el deterioro social y ecológico que provoca el funcionamiento ordinario de la economía. Por ello, cada vez más instituciones internacionales, gobiernos nacionales y entidades locales vienen sugiriendo el empleo de diversas estimaciones de bienestar y calidad de vida con el fin de evaluar el progreso social real de sus países y regiones y así poder mejorar con esa evaluación sus políticas públicas.

Aunque las reflexiones en este ámbito han evolucionado con los años, incorporando en su análisis condiciones económicas, sociales y políticas, lo cierto es que la noción aún dominante de bienestar sigue estando ligada al convencimiento de que los ingresos y las propiedades materiales son la base de una vida buena. Sobre esta presunción se construye la idea que asocia el progreso con un incremento cuantitativo, esquivando consideraciones sobre su contenido cualitativo. El bienestar social queda así reducido a la prosperidad material, al aumento de la capacidad de compra y al aumento del consumo y, en definitiva, a lo que se entiende estadísticamente como nivel de vida.

Sin embargo, el bienestar es un concepto más amplio que el de «nivel de vida», pues incluye todos aquellos factores que influyen en lo que valoramos en nuestra existencia más allá de los aspectos adquisitivos (véase la entrada “Pluriversos”). Reducirlo al nivel de vida es incorrecto por varias razones. Primera, porque los recursos económicos (bien sea el ingreso o el nivel y la estructura del consumo mercantil) son medios que se transforman en bienestar de formas diferentes según las personas; así, individuos que poseen mayor capacidad para disfrutar o más habilidades para el éxito en ámbitos valiosos de la vida pueden estar mejor incluso si manejan menos recursos económicos (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2013). En segundo lugar, porque muchos recursos que contribuyen al bienestar no proceden del mercado, sino de otros ámbitos no mercantiles ni monetarizados, tal y como recuerda la economía feminista. Y finalmente, porque la mayor parte de los determinantes del bienestar son circunstancias que no pueden ser reducidas a la tenencia o posesión de rentas o mercancías, sino que tienen que ver con actividades y relaciones sociales. De ahí que las medidas convencionales de esta visión reduccionista del bienestar suelen ignorar los trabajos domésticos y de cuidados, individuales o colectivos, que proporcionan una destacada contribución al bienestar de las comunidades y a la calidad de vida de las personas, y que tampoco logran capturar en modo alguno los muchos efectos negativos de las actividades económicas, como la contaminación y otros costes sociales y ambientales.

La expresión *calidad de vida* pretende corregir esa deriva reduccionista en la que incurrió la visión convencional y economicista del bienestar. Y lo hace abrazando un concepto multidimensional del bienestar que depende tanto de factores personales y sociales como de elementos objetivos y subjetivos. Además, la expresión calidad de vida incorpora dos consideraciones de especial interés. La primera tiene que ver con los logros o resultados obtenidos; la segunda con la importancia del entorno natural como condición prioritaria para el desarrollo de la vida humana y del entorno social como ámbito de oportunidades para que las personas puedan desarrollar sus capacidades y libertades (Nussbaum y Sen, 1996).

Una de las ideas fundamentales del enfoque de las capacidades es que cada persona debe tener la oportunidad de desarrollar sus capacidades hasta su máximo potencial. Nussbaum (2002) identifica, en ese sentido, toda una serie de capacidades centrales que considera esenciales para una vida digna, como por ejemplo: 1. Vida (ser capaz de vivir una vida humana de duración normal hasta su fin, sin una muerte prematura evitable o antes de que la propia vida quede reducida a algo que ya no merece vivirse); 2. Salud física (tener buena salud, incluyendo la salud reproductiva, nutrición y techo adecuados); 3. Integridad corporal (ser capaz de moverse libremente y estar seguro frente a potenciales agresiones); 4. Sentidos (ser capaz de imaginar, sentir y pensar de forma cultivada a través de una adecuada educación entendida en un sentido amplio); 5. Emociones (ser capaz de amar, vincularse y cuidar); 6. Razón práctica (para poder plasmar una concepción del bien y reflexionar críticamente sobre la propia vida); 6. Afiliación (poder vivir con y hacia los demás, reconocer y mostrar preocupación y respeto por otras personas y otras especies); 7. Ocio y juego (en el sentido de poder disfrutar de actividades recreativas); y 8. Control sobre el entorno (tener derechos políticos y materiales, y poder participar en decisiones políticas que afecten la propia vida).

Una propuesta inclusiva: el enfoque ecosocial sobre la calidad de vida

En el contexto de la actual crisis ecosocial la definición de la calidad de vida no es una cuestión meramente técnica, sino que requiere la adopción de un enfoque capaz de establecer prioridades, visualizar conflictos y relaciones de poder e integrar relaciones sociales y valores de igualdad y justicia. Además, debe permitir evaluar el *modo de vida* de la civilización industrial y hacer aflorar con claridad cómo las sociedades capitalistas entran en contradicción con otros sistemas al erosionar las bases sociales y naturales de los que depende para su funcionamiento y reproducción, provocando con ello una crisis que ha de ser entendida sobre todo como una crisis ecológica y de cuidados.

Preguntarse acerca de la vida buena en este contexto significa, en la práctica, discernir entre los determinantes que amenazan el mantenimiento de la vida y aquellos

otros que propician su florecimiento y calidad. Esto representa el trasfondo y apuesta metodológica que ha guiado la elaboración del I Informe Ecosocial sobre la Calidad de Vida en España elaborado por FUHEM (2023).

El enfoque ecosocial sobre la calidad de vida orienta la mirada hacia los logros o resultados obtenidos por una sociedad. Desde un punto de vista centrado en las personas, una vida buena es una vida sana y autónoma. La posibilidad de obtener esos logros dependerá de si se garantiza: 1) un acceso adecuado y suficiente a los bienes socialmente necesarios, 2) unas relaciones -sociales e interpersonales- significativas y gratificantes y 3) la capacidad de las personas para organizar su tiempo en 4) unos entornos —sociales y naturales— saludables.

La atención a las instituciones económicas, políticas y culturales que permitan el acceso universal y equitativo a una cesta de bienes y servicios que garanticen la cobertura óptima de las necesidades humanas ha de contemplarse como condición *sine qua non* para la materialización de los logros que dan sentido a la expresión calidad de vida. Una taxonomía de los bienes presentes en las distintas formas de consumo (privado mercantil, no mercantil, sociales y públicos), acompañada de la genealogía de los procesos mediante los que esos bienes finales son obtenidos y las consecuencias sociales y ambientales que se pudieran derivar de cómo son usados y desechados, es considerada útil para la elección —individual y colectiva— de los satisfactores más convenientes ante los problemas de falta de cobertura social e insostenibilidad ambiental (véase la entrada “Necesidades”).

Pero la calidad de vida es algo más que garantizar una canasta de consumo, incluye otros factores que van más allá de este aspecto material y que influyen en lo que valoramos de la vida. Como ya hemos mencionado, la calidad de vida es un concepto multidimensional que incorpora tanto lo que tenemos (dotación de recursos) como lo que hacemos (actividades), sin olvidar dónde y con quién estamos (las circunstancias en las que nos movemos). Así pues, se debe complementar la condición necesaria de acceso universal y equitativo a los bienes y servicios esenciales con las valoraciones referidas al uso del tiempo y las relaciones que desplegamos para lograr los resultados en salud y autonomía sin menoscabo de las condiciones sociales y ecológicas en las que se desenvuelve la vida.

De todo lo anterior podemos concluir que los factores clave para que una sociedad prospere tendrán que ver con la dotación de recursos, la organización de los tiempos y el grado de gratificación de las relaciones —sociales e interpersonales— necesarias para lograr unos resultados en salud y autonomía sin menoscabo de las condiciones sociales y ecológicas en las que se desenvuelve la existencia. Solo así estaremos ante una vida digna de ser vivida. Solo así se posibilita el despliegue de las capacidades y las libertades en las personas sin imponer servidumbres y sacrificios sobre otros seres humanos y especies, preservando la trama de la vida de la que formamos parte.

Este marco de comprensión de la calidad de vida exige otros criterios de medición diferentes de los habituales para valorar cómo evoluciona aquello que contribuye o entorpece al bienestar. Hay que evitar la tentación de querer sintetizar todo en un único indicador. Tal pretensión suele derivar en una especie de fetichismo estadístico. El problema se agrava si, además de usar un único marcador, el elegido es además claramente inadecuado para reflejar los vínculos del modo de vida con la calidad de vida (véase la entrada “Crítica a los indicadores macroeconómicos”). Los propósitos de los sistemas estadísticos son múltiples, y una medida diseñada para un propósito puede no funcionar para otro. De ahí que quepa preguntarse: ¿una única medida o un cuadro de mando de indicadores? Con un solo indicador no podemos reflejar algo tan complejo como nuestra sociedad y el bienestar que en ella se genera. En cambio, con un cuadro de indicadores a modo de panel es posible evaluar la amplia gama de factores físicos y de naturaleza socioeconómica implicados en la calidad de vida. El panel se puede organizar en un conjunto de ámbitos o dimensiones según su nivel de contribución al bienestar. El objetivo fundamental de ese conjunto de indicadores es ofrecer algo así como un barómetro que mida el grado de presión hacia una mejor calidad de vida para todos en el presente y para las generaciones venideras.

Evaluación del modo de vida desde un enfoque ecosocial centrado en la calidad de vida

Evaluar el modo de vida actual desde la perspectiva de la calidad de vida no solo sirve para corregir la deriva reduccionista que asimila bienestar a nivel de ingreso y consumo, sino que permite además desvelar el precio que hemos de pagar por seguir manteniendo un modelo basado en el crecimiento económico indefinido dentro de un planeta finito. Para proceder a esa evaluación hay que analizar en primer lugar las estructuras de producción y consumo, así como las dinámicas que atraviesan ese modo de vida en una sociedad concreta (tendencias que pueden ser agrupadas en tres grandes bloques: desequilibrios territoriales, insostenibilidad ecológica y amenazas a la cohesión social por la persistencia de la pobreza, la precariedad y la desigualdad). Surge entonces, en segundo lugar, la pregunta de si ese modo de vida previamente caracterizado contribuye o no a una vida buena o de calidad. Desde el enfoque ecosocial de la calidad de vida esa cuestión se reformulará de la siguiente manera: ¿Cómo afecta el modo de vida imperante a los objetivos de salud y autonomía que persiguen las personas y a los aspectos que consideramos básicos —acceso suficiente y universal a los recursos, relaciones significativas y tiempos para la autonomía personal en un entorno social y natural seguro— para conseguir aquellos logros? La siguiente figura sintetiza un posible recorrido para responder a esa pregunta.

global al derrumbar las condiciones para una vida civilizada, socavando las bases sociales y naturales sobre las que descansa la reproducción de la existencia social.

Todo esto plantea un escenario de creciente preocupación debido a las contradicciones entre los modos de vida y la transgresión del espacio de seguridad humana sostenible, una dinámica impulsada por factores socioeconómicos que moldean procesos y estructuras causantes de la crisis ecosocial. La propuesta aquí reflejada ofrece el marco para una agenda de investigación que, adoptando un enfoque integrador, ayude a impulsar el debate sobre lo que significa, en un contexto de profunda crisis civilizatoria, una vida de calidad digna de ser vivida.

Referencias

-

Inflación

Carlos Berzosa

Introducción

Crecimiento sistemático y generalizado de los precios. La definición pone de manifiesto lo que la inflación no es, tal como señala Frisch (1988): no es un incremento único, o a corto plazo del nivel general de los precios. Tampoco se refiere a los incrementos de los precios de las mercancías individualizadas, sino al incremento general de los precios como media ponderada de todos ellos.

Esta definición se basa en los síntomas de la inflación, pero no dice nada sobre sus causas y efectos. Así el efecto principal de la subida de los precios supone una pérdida de poder adquisitivo del conjunto de la población, pero esta carestía de la vida afecta en mayor medida a las clases de ingresos medios y bajos. El mero hecho de que se produzca esta subida y las consecuencias que tiene no determina las causas que lo provocan. Las explicaciones se intensifican en los años sesenta del siglo anterior debido a que el proceso de inflación se inició de una forma moderada, pero que ya empezaba a preocupar a los economistas, hasta alcanzar la cúspide con la recesión mundial de 1973-74. Las explicaciones que se han dado han sido numerosas, pudiéndose afirmar que no existe ni una teoría general de la inflación, ni una teoría comúnmente aceptada.

El hecho de que se intensificaran las teorías sobre la inflación en este periodo no quiere decir que fuera un fenómeno nuevo ni que no se hubiesen proporcionado explicaciones con anterioridad. Es suficientemente conocido el espectacular crecimiento de los precios durante los siglos XVI y XVII en España, que ha sido estudiado por Hamilton (1975). En varios periodos de la historia la inflación ha sido muy elevada. Así sucedió en Alemania después de la Primera Guerra mundial. La inflación de los años veinte tuvo efectos devastadores para esta economía, que ya había salido muy afectada tras ser derrotada en la Gran Guerra. La hiperinflación alemana de principios de los años 20 es, probablemente, el caso más famoso, pero no el único. Blanchard (1997) recoge en un cuadro, en su manual de macroeconomía, las siete grandes hiperinflaciones que se registraron tras la Primera y la Segunda Guerra Mundial. Austria, Alemania, Hungría, Polonia y Rusia, tras el fin de la Primera Guerra. Grecia y Hungría, después de la Segunda Guerra. Todas fueron breves pero intensas (duraron un año aproximadamente); la inflación mensual giró en torno al 50% o más en todos los casos. Desde entonces no se han registrado nunca más esas tasas de inflación tan altas. Los casos más cercanos son los de Bolivia, Venezuela, y en menor medida otros países latinoamericanos.

Causas de la inflación

Las explicaciones sobre las causas que motivan la inflación han cambiado a lo largo del tiempo. Una buena panorámica de la teoría de la inflación la ofrece el artículo de Bronfenbrenner y Holzman (1970), en el que se hace un adecuado resumen que alcanza hasta la mitad de la década de los sesenta, tanto por lo que se refiere a las contribuciones teóricas, como por los trabajos empíricos llevados a cabo. Un estudio más amplio, didáctico, y heterodoxo es el llevado a cabo por Sampedro, actualizado por Berzosa (2012).

En el artículo mencionado, tras las definiciones de inflación, se plantean las ortodoxias iniciales existentes. Dos posiciones rivalizaban por el título de ortodoxas: la teoría cuantitativa del dinero, con siglos de tradición a sus espaldas, y que consideraba los cambios en el nivel de precios a modificaciones en la cantidad de dinero (un stock), y la otra posición que seguía a Keynes y que destacaba el nivel del gasto nacional (un flujo) como el principal determinante del nivel de precios, de forma que una vez alcanzado el pleno empleo los incrementos del gasto abrían un proceso inflacionista.

La mayoría de los prekeynesianos utilizaron la teoría cuantitativa, pero ésta cayó en descrédito durante los años 1930-39 a causa de los fuertes cambios en la velocidad de circulación del dinero, cuando ésta se había tratado siempre como casi constante. La teoría keynesiana otorgaba más peso a los flujos de renta y gasto que a los fondos monetarios. Se impuso, por tanto, después de la segunda guerra mundial la explicación de la inflación de demanda sobre las contribuciones monetaristas.

En la década de los años cuarenta, el enfoque gasto-renta inició el desarrollo de un cuerpo de análisis que reformuló la teoría keynesiana como algo dinámico. Los estudios que subrayaban el enfoque keynesiano tradicional de la demanda para estudiar la inflación en el mercado de bienes investigaban el comportamiento de la curva de gasto agregado con pleno empleo y a niveles de precios cada vez más elevados. La teoría keynesiana se había mantenido hasta entonces constreñida al estudio del exceso de demanda en el mercado de bienes.

La inflación de costes, aunque no fuera nueva, se revitalizó en los años cincuenta, y se consideró una reacción contra la ortodoxia de la década anterior basada en el tirón de la demanda, pero no negaba que el empujón de los costes pudiera implicar aumentos de la oferta monetaria, de la renta monetaria y del gasto monetario, sobre todo si se querían evitar disminuciones de la producción y del empleo.

Esta teoría se centra fundamentalmente en que el empujón de los salarios es la causa que explica la subida de los precios, teniendo también en cuenta el empujón de los beneficios. La influencia del empujón de salarios y beneficios dependía, en todo caso, de las empresas (oligopólicas o de libre competencia) o de los países. Así, por

ejemplo, la mayor parte de los economistas están de acuerdo en que si existe una subida de salarios, ésta tiende a ser máximo en industrias oligopolistas, así como los beneficios,

Por lo que concierne al empujón de los beneficios existe una mayor controversia al respecto. Sin embargo, como señala Sampedro (1976, 2012), se pretende sentar en el banquillo a los salarios, pero los beneficios no son inocentes, pues las empresas suben los precios ante el alza de los salarios para preservarlos. El poder económico de las grandes empresas es considerable. Así que se debe contemplar la naturaleza política de la inflación, de forma que este fenómeno es el resultado de un conflicto entre grupos sociales con distintos intereses. En concreto, lo que se ponía de manifiesto no era que los sindicatos y trabajadores, con sus desmesuradas reivindicaciones, tuvieran la responsabilidad de lo que estaba sucediendo, sino que todo ello era expresión de las contradicciones del capitalismo, entre los salarios y los beneficios, de lo que la creciente inflación era reflejo.

En este sentido, conviene destacar la relación que se da entre poder de mercado, mark-up e inflación, a través de la aportación de marxistas y postkeynesianos, como Steindl y Eichner, incluidos por Kalecki(1956). Una exposición excelente de estas propuestas se expone en Lavoie (2005). Este autor señala que, según los postkeynesianos, la inflación es principalmente el resultado de conflictos distributivos entre clases sociales, esto es entre rentistas, empresarios y trabajadores. No hay necesariamente una relación positiva entre altas tasas de inflación y altas tasas de crecimiento. A fin de cuentas: la inflación no es inevitable, es el resultado de instituciones deficientes.

La impresión que se recibe de estas dos explicaciones, inflación de demanda y de costes, es que estas teorías rivalizan entre sí, dentro de la nueva ortodoxia en la que se instala el keynesianismo en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial. La teoría cuantitativa había quedado desplazada por la Gran Depresión de los años treinta, y posteriormente por el auge del keynesianismo. Pero, según el estudio de Bronfenbrenner y Holzman, mientras que nadie ha dudado de la posibilidad o de la existencia de una inflación debida a un exceso de demanda, se han expresado dudas por parte de muchos autores en cuanto a la inflación debido al empujón de costes.

La ortodoxia keynesiana parece inclinarse más por la explicación de la inflación de demanda, y a ello contribuyó, sin duda, el hecho de que, si bien Keynes en 1930 en su *Tratado sobre el dinero* hizo una aportación analítica sobre la inflación de costes, esta línea no fue desarrollada, sin embargo, en la *Teoría general*. Debido al prestigio alcanzado por esta obra, muchos de sus seguidores pusieron en tela de juicio la existencia misma de la inflación de costes. Otros, por el contrario, optaron por introducir elementos de la inflación de costes junto a otros de la inflación de la demanda.

En todo caso, la innovación metodológica más importante y que ha sido más ampliamente discutida fue la curva de Phillips dada a conocer en 1958 que relaciona la tasa de aumento salarial con el porcentaje de paro de la fuerza de trabajo. Pero, de hecho, fueron Samuelson y Solow en 1960, los que popularizaron el concepto de la curva de Phillips, modificando la forma para que se representara una relación entre las tasas de inflación y de paro. Se recomendó a los responsables de la política económica el uso de la curva de Phillips como instrumento que les permitiera hacer elecciones con combinaciones alternativas de paro e inflación. Los políticos tendrían de esta forma ante sí un conjunto de posibilidades para tomar decisiones con un abanico de distintos grados de paro y estabilidad de precios.

La importancia de la curva de Phillips fue tal que incluso Friedman la aceptó como válida a corto plazo. Aunque, resulta indudable, la relativización que suponía al considerarse solamente explicativa en el corto plazo. Fue al final de la década de los 60 cuando Friedman y Phelps diferenciaron la curva a corto plazo y a largo, lo que supuso con sus planteamientos una revitalización de la teoría cuantitativa del dinero, que parecía ya enterrada. Más tarde, con la crisis de los setenta se puso en cuestión la curva de Phillips al comprobarse que se daba conjuntamente la inflación y el paro. Esa crisis también significará la puesta en cuestión del keynesianismo al no ser este capaz de dar respuestas a la estanflación.

Hacia un concepto más inclusivo

En los años setenta, pero fundamentalmente desde los ochenta, se implanta una ortodoxia anti keynesiana en todos los ámbitos y también, como no podía ser menos, en las razones que explican la inflación. Se vuelve de algún modo a los prekeynesianos y esto es lo que ha predominado en las últimas décadas. En palabras del propio Friedman: "ningún país consiguió detener la inflación sin adoptar medidas directas que restringiesen el stock del dinero. Y todos los países que contuvieron el crecimiento del stock monetario lograron frenar la subida de precios". Aunque esto lo manifestó hace varios años, en 1963, mucho antes de que su teoría se impusiera como la ortodoxia dominante, esto es lo que ha imperado como explicación básica de la inflación en los últimos tiempos.

A partir de los años ochenta del siglo XX, la inflación ha tendido al descenso en los países desarrollados. Esta tendencia se ha ido produciendo en casi todos los países avanzados, y las cifras de la inflación hoy son mucho más bajas que las que se dieron en la década de los setenta del siglo pasado. Fue en el periodo de 1973- 83 cuando se alcanzaron las cotas más elevadas, tanto en lo que se refiere al periodo anterior como en el posterior. Los repuntes que de vez en cuando se dan, y que preocupan tanto a los gobernantes, gobernadores de bancos centrales y dirigentes de organismos internacionales, no tiene nada que ver con las subidas del índice de precios al consumo que se dieron en los años setenta.

Se puede afirmar que se ha dado una convergencia en la inflación en la mayor parte de los países, mientras que se producen grandes disparidades en las cifras del paro. La estanflación, coexistencia del paro e inflación, prácticamente desaparece de la escena. Lo que tiene lugar es una inflación relativamente baja y unos niveles de desempleo muy dispares entre los países, lo que da una media elevada y superior en los años noventa a la que tuvo lugar en los setenta.

Así pues, se impone como dominante en el mundo académico la teoría monetarista como explicación principal causante de la inflación. De manera que se considera que la inflación es sobre todo un fenómeno monetario, y es en consecuencia fundamentalmente causada por la riada de dinero. Además de la teoría de Friedman, en los años setenta se desarrolló la teoría de las expectativas racionales que era una variante de la anterior, pero más extrema aún, al considerar que el papel de la política económica no tenía ningún efecto en las decisiones económicas, ni siquiera a corto plazo.

Han sido varios los autores que han realizado contribuciones en esta dirección, pero nadie cuestiona el protagonismo de Friedman en la formulación del monetarismo, el cual ha argumentado que siempre y en todas partes, la inflación es un fenómeno monetario. Por tanto, la idea monetarista comparte con la primitiva teoría cuantitativa la creencia de que la oferta monetaria se determina "exógenamente", es decir, independientemente de la demanda de dinero. Además, postula que la demanda de dinero es una función estable del nivel de renta y el volumen de las transacciones. Con estos supuestos se dedujo que la acción del gobierno para reducir el nivel de desempleo mediante programas de gasto financiados por empréstitos había de ser contraproducente a largo plazo porque el aumento de la oferta monetaria crearía inflación.

Estos planteamientos teóricos se empezaron a llevar a la práctica en el Chile de Pinochet y la Argentina de Videla, esto es, en dictaduras militares y brutales, pero también, a partir de 1979 y 1980, en países democráticos, como en el Reino Unido de Thatcher y en los Estados Unidos de Reagan. La influencia de Estados Unidos a escala mundial es tan poderosa que estas proposiciones se empezaron a llevar a la práctica por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, e influyeron en mayor o menor medida en casi todos los países avanzados.

La política monetaria se puso en el centro de la política económica, así como el liberalismo económico, y el fundamentalismo de mercado. Se proclamaba la necesidad de disminuir los impuestos, reducir el déficit público, privatizar empresas y servicios públicos, y desregular los diferentes mercados. La globalización se impuso a escala mundial con una progresiva liberalización de los mercados de capitales, sobre todo el financiero, y en menor medida el de mercancías.

El hecho cierto es que, a pesar de todos los males que generó esta política, la inflación disminuyó y eso se lo atribuyeron los teóricos monetaristas y los gobiernos que

aplicaron sus recomendaciones. Es cierto, como señala Sampedro (1976, 2012), que la expansión monetaria alimenta la inflación, pero es una verdad mutilada, ha habido otros factores que debemos tener igualmente en cuenta.

Así Labini (1988) señala que lo que verdaderamente influyó fue el descenso de los precios de las materias primas, sobre todo del petróleo. A su vez lo que cambia también es el conflicto social entre capital y trabajo tal como expone Sampedro. La conflictividad no desaparece, pero se atenúa y varios factores contribuyen a ello: El desplazamiento de la hegemonía del capital productivo hacia el financiero, la robotización en la industria, la segmentación del proceso de trabajo, la deslocalización industrial del centro hacia la periferia. A su vez la aplicación de las políticas neoliberales llevó consigo la flexibilización del mercado laboral con una creciente precarización. De hecho, se puede observar que la caída de la inflación posterior a los años setenta se encuentra vinculada al descenso de la participación de los salarios en el PIB y el incremento de la tasa de beneficio (Sampedro, y Berzosa p. 166).

El periodo de la baja inflación se acaba en el año 2022. El desencadenante principal fue la guerra de Rusia y Ucrania en febrero de ese año, aunque ya había rebrotes con anterioridad, como consecuencia del parón sufrido por la COVID-19. Algunos analistas achacaron este aumento de los precios al crecimiento monetario que se produjo para combatir la pandemia. Así como al hecho de que la demanda que había estado comprimida durante el confinamiento se disparó al finalizar este. Sin embargo, hay dos factores que contribuyeron de un modo más decisivo. Uno de ellos, el frenazo que supuso la pandemia en las redes de producción, distribución y consumo, lo que supuso en la reactivación económica estrangulamientos en diversos sectores productivos. Otro de ellos, lo que significó la guerra para el incremento de precios sobre todo de la energía y de los productos alimenticios.

Se está, por tanto, ante una inflación de oferta fundamentalmente, y no tanto de la demanda o de la expansión monetaria. En este sentido, el combatir la inflación con subida de los tipos de interés, que es lo que se ha hecho, es tratar de vencerla con recetas falsas pues el exceso de oferta monetaria no es la causa principal de la inflación actual, lo que ha provocado además una ralentización del crecimiento al encarecer el crédito a las empresas y consumidores. Un proceso inflacionista que ha tenido unos perdedores que son las clases de rentas bajas e intermedias, básicamente por el aumento de los precios de los alimentos. Mientras el gran poder de las empresas oligopólicas (energéticas, y bancarias) han aumentado de un modo desmesurado los beneficios.

Conclusión

En el análisis efectuado se ha visto que ante la teoría dominante ha habido otro tipo de explicaciones heterodoxas sobre la inflación que han puesto el énfasis en el

conflicto distributivo y la desigualdad. Esta visión es proporcionada fundamentalmente por los economistas postkeynesianos, marxistas y estructuralistas. Sin embargo, hay que tener en cuenta que las fluctuaciones de los precios tienen lugar dentro de una crisis estructural ecológica y de los cuidados. Como señalan con acierto Foster y Clark (2023): “Mientras la atención mundial ha estado obsesionada con el problema económico, las condiciones ambientales globales han empeorado rápidamente y confrontan a la humanidad con su *crisis definitiva*: la de la supervivencia a largo plazo. La fuente común de ambas crisis es la acumulación de capital”.

Así que dentro de la crisis ecológica y de los cuidados(véase entrada Mirada feminista interseccional) tienen lugar fluctuaciones en los procesos inflacionistas, que pueden ser de mayor o menos intensidad como hemos tratado de mostrar. Ahora bien, la pérdida de biodiversidad, el agotamiento de recursos naturales, la contaminación y el cambio climático producirán en un periodo a medio y largo plazo una creciente subida de los precios. Se está ante una inflación ecológica.

Cambio demográfico

Jordi Roca Jusmet

Mireia Farré Mallofré

Introducción

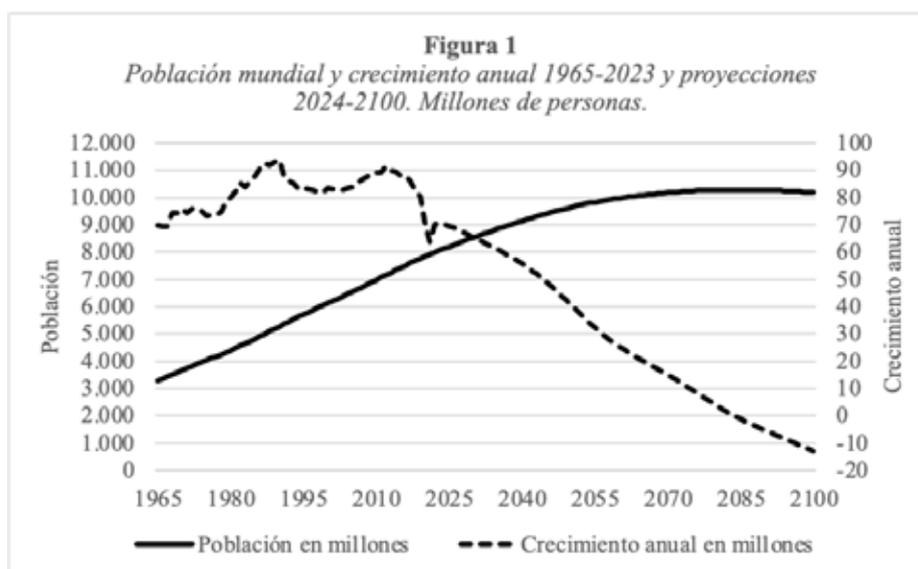
El crecimiento de la población humana en los últimos siglos es sin duda uno de los factores que explica la superación de los límites planetarios (véase la entrada “Límites y sostenibilidad”) o, en terminología de Daly, la problemática ambiental de un *mundo lleno* de actividad humana (Daly, 1987). Sin embargo, el tema demográfico ha sido evitado por gran parte de la economía crítica.

Frecuentemente la preocupación por el crecimiento demográfico se asocia a conservadurismo justificador de las desigualdades sociales, una visión derivada de las críticas de Marx a Malthus. Por otro lado, buena parte del feminismo ha sospechado que las alarmas sobre el crecimiento de la población llevarían al control estatal sobre la capacidad de las mujeres de decidir sobre su reproducción, como, por ejemplo, propuso abiertamente Hardin (1968). También en países pobres las políticas de control de la natalidad se han considerado (y a veces lo fueron) una injustificada intervención colonialista para culpar a los pobres de los problemas del mundo y para introducir políticas de esterilización forzada. Incluso parte de la economía ecológica evita o resta importancia al factor demográfico, temiendo que hablar de la presión del aumento de la población sobre los problemas ecológicos haga olvidar el papel fundamental de los estilos de vida y el diferente impacto de las diferentes poblaciones. No hay razón para que sea así: analizar un factor no implica olvidar otros factores ni que estos sean menos importantes.

El crecimiento demográfico no solo incide en los problemas ecológicos globales (como el cambio climático o la pérdida de biodiversidad) sino también en problemas más localizados como la escasez y degradación de recursos como el agua o la tierra cultivable sin que ello suponga en absoluto que el agotamiento de recursos y la degradación ambiental se explique solo por la presión de la población local, ya que muchas veces depende más de las actividades exportadoras.

Evolución histórica y proyecciones de la población mundial¹

La población mundial se ha expandido de forma espectacular, adaptada a muy diferentes dietas y territorios, pero con un ritmo de crecimiento muy lento en la mayor parte de la historia. Cuando se introdujo la agricultura hace unos 11 o 12 mil años debía representar menos de 10 millones. La agricultura y ganadería permitieron mantener mayores densidades de seres humanos, pero no fue hasta finales del siglo XVIII o principios del XIX que se alcanzó la cifra de 1.000 millones de habitantes. El *homo sapiens* necesitó centenares de millones de años para alcanzar esta cifra, mientras que, en poco más de dos siglos, sumó 7.000 millones adicionales, aumento espectacular y, podemos asegurar, *irrepetible*. La *tasa* de crecimiento mundial ha disminuido mucho, afortunadamente, desde los valores de la década de 1960, cuando se registraron máximos históricos de más del 2% anual, aunque no fue hasta bien entrado el siglo XXI que el crecimiento en términos absolutos empezó a disminuir claramente (figura 1). La previsión media de las Naciones Unidas (NNUU), que supone la continuidad de las tendencias históricas recientes, apunta a que antes del fin del siglo XXI la población mundial llegará a su *cima máxima* en valores entorno a los 10.000 millones para empezar a disminuir ligeramente.

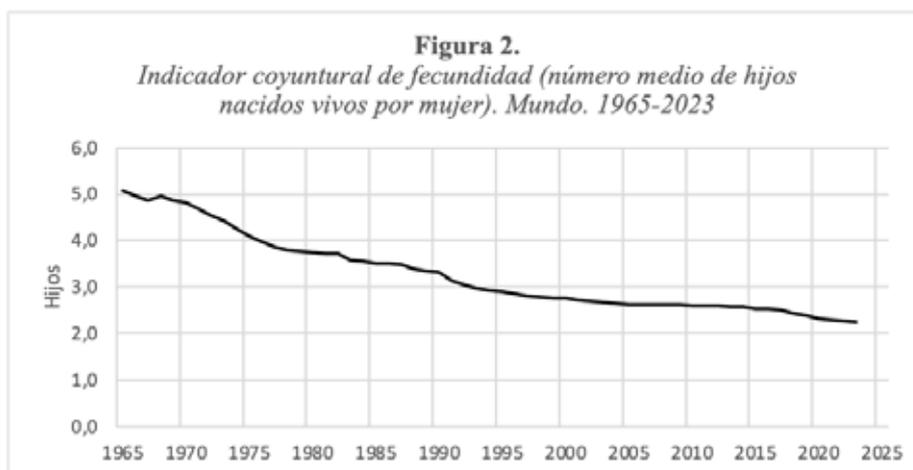


Fuente: United Nations (2024).

1. La mayoría de datos de esta entrada proceden de United Nations (2024). Los referidos a incidencia de las enfermedades son de Our World in Data (2025).

Evolución de la fecundidad a nivel mundial

Se conoce como *transición demográfica* el proceso histórico que llevó a los países más ricos desde un régimen de elevada fecundidad y mortalidad a una disminución primero de la mortalidad y, después, de la fecundidad, llegando a un crecimiento natural cero o incluso negativo. Cada país tiene su historia, los factores económicos y sociales implicados son muchos y el proceso no es en absoluto automático. Sin embargo, los datos de las últimas décadas permiten hablar de un proceso avanzado de transición demográfica a nivel mundial, con un indicador coyuntural de fecundidad (número medio de hijos nacidos vivos por mujer) que pasó de valores superiores a 5 hijos en 1968 cuando se publicó el alarmista libro *The population boom* (Ehrlich y Ehrlich, 1993) a una media de 2,25 con una tendencia monótonamente decreciente (figura 2) que, con toda probabilidad, continuará para situarse por debajo del nivel de remplazo (aproximadamente 2,1 hijos por mujer) antes de mediados de siglo.



Fuente: United Nations (2024)

En los países ricos ya hace décadas que el indicador de fecundidad está muy por debajo del nivel de remplazo. Por otro lado, en los dos mayores gigantes demográficos, China e India, la disminución ha sido espectacular. En China se ha llegado a una fecundidad de las más bajas del mundo (1 hijo por mujer) y la población ha alcanzado ya su máximo, mientras que en India la disminución ha sido prácticamente lineal y la fecundidad es ya inferior al nivel de remplazo: la población (ya la mayor del mundo y aún joven) crece, pero a ritmo moderado. Nigeria, el país más poblado de África, muestra una disminución de la fecundidad mucho más reciente y lenta: aún nacen 4,5 hijos vivos por mujer lo que, junto con una estructura de edades muy joven, comporta un crecimiento de la población superior al 2% anual. Sin duda será en el África Subsahariana donde se concentrará el crecimiento futuro de la población mundial; en algunos países aún se superan los 6 hijos nacidos vivos por mujer (República Democrática del Congo, Níger, Chad y Somalia).

La casi universal reducción de la fecundidad ha sido debida fundamentalmente a decisiones *voluntarias* derivadas de deseables cambios sociales. En este sentido Amartya Sen destacó hace décadas el contraste entre los bajos niveles de fecundidad de Kerala en comparación a otros estados de la India y los resultados de estudios según los cuales las variables explicativas más significativas para explicar las diferencias entre diferentes lugares del país eran el nivel de educación y la participación de las mujeres en el trabajo remunerado: “hay una estrecha conexión entre el *bienestar* de las mujeres y la *agencia* de las mujeres para provocar un cambio en el patrón de fecundidad. Así, no es sorprendente que la reducción de las tasas de natalidad ha seguido frecuentemente a la mejora del estatus y poder de las mujeres” (Sen, 1999:198).

Un caso muy particular (y relevante) es el de China donde existió la muy represiva política del “hijo único”, introducida en 1979 y vigente oficialmente hasta 2015. Es muy difícil cuantificar el efecto *adicional* en la fecundidad que tuvo esta política en comparación a otros factores, pero cabe destacar que hubo una caída muy intensa ya antes de 1979 y posiblemente un factor de primer orden fue la espectacular disminución de la tasa de mortalidad infantil: de valores en torno al 10% antes de cumplir un año en 1962 al 5% en 1979; además, la caída siguió una vez finalizada la política. Lo seguro es que la política represiva tuvo efectos sociales muy indeseables, entre los cuales el aumento de la mortalidad diferencial de niñas respecto a niños, que dio lugar a un desequilibrio de población según sexo que Sen denominó *missing women* (las mujeres desaparecidas).

En cualquier caso, coincidimos en que “la solución al problema de la población requiere más, y no menos, libertad” (Sen, 1999:226). Se imponen, sin embargo, un par de consideraciones. La primera es que son muy deseables las políticas demográficas activas orientadas a la reducción *voluntaria* de la fecundidad en los países con tasas elevadas, facilitando información, acceso a métodos anticonceptivos y concienciando de las ventajas, especialmente para las mujeres y sus hijas e hijos, de familias con menor descendencia (O’Sullivan, 2020). La segunda consideración es que no existe una relación simplista entre situación social de la mujer y nivel de fecundidad como demuestran casos como el de Irán donde, a pesar de las fuertes discriminaciones hacia las mujeres, el indicador de fecundidad se sitúa actualmente en solo 1,7 hijos por mujer.

Evolución de la esperanza de vida (EV)

La EV al nacer de la población mundial ha experimentado en el último medio siglo una mejora prácticamente ininterrumpida pasando de los 54 años (1965) a los 73,2 (2023), 75,9 para las mujeres y 70,5 para los hombres.

La evolución global positiva no debe esconder la persistencia de grandes desigualdades entre las regiones del mundo. En un extremo, las poblaciones de muchos países

de Europa, Australia, Japón y Corea del Sur disfrutan de niveles de EV significativamente superiores a los 80 años. La peor situación está en África subsahariana, que registra 62,1 años de EV. Nigeria, el país africano más poblado y con fuerte crecimiento demográfico, es el de menor EV del mundo: 54,5 años, debido a una elevada mortalidad infantil y a la persistencia de enfermedades infecciosas como la malaria que aún tiene gran incidencia en gran parte del África subsahariana. Por otro lado, a partir de principios de los años 90 tuvo una gran incidencia la pandemia del *SIDA* que desde su aparición se estima que ha causado más de 35 millones de defunciones en el mundo; el impacto ha sido especialmente importante en los países del África Meridional donde en algún año llegó a ser la principal causa de muerte. La mortalidad mundial por *SIDA* ha disminuido considerablemente, en buena parte por la aplicación de tratamientos antirretrovirales, que han reducido los contagios y cambiado radicalmente la supervivencia de las personas infectadas, pero el acceso a las cuales ha sido tremendamente desigual según los países.

Mucho más reciente y de efectos más concentrados en el tiempo es la pandemia -también una zoonosis- de la *COVID-19* que supuso una reducción de casi 2 años de la EV a nivel mundial; a partir del exceso de mortalidad anual se estima que en 2020-2023 causó unos 25 millones de defunciones en todo el planeta.

Las diferencias de mortalidad entre países y regiones son muy significativas, pero lo son también dentro de los países según la clase social, atendiendo a variables como el nivel de renta, la ocupación, el nivel educativo, el origen geográfico, etnia o barrio de residencia. (Blanpain, 2024; Dwyer-Lindgren, 2022).

Las NNUU prevén aumentos muy importantes de la EV en las próximas décadas y es probable que así ocurra. Sin embargo, no hay que olvidar que hay riesgos importantes de nuevas pandemias (más probables con fenómenos como la deforestación, el cambio climático, el mayor contacto humano con determinados ecosistemas o densas concentraciones de explotaciones animales) o de desastres nucleares (especialmente cuando aparecen guerras y conflictos que implican a potencias nucleares). Ni por supuesto hay que olvidar la enorme importancia que tienen y tendrán factores como los estilos de vida, el acceso a una sanidad de calidad y la exposición a riesgos laborales y medioambientales.

Entre dichos factores vale la pena señalar una alimentación saludable; por ejemplo, en muchos países hay un exceso de consumo de carne no solo negativo para la salud de las personas sino para la "salud planetaria" puesto que lleva a una mayor demanda de tierra, agua y energía para alimentar a la población mundial.

También es importante señalar, aunque su efecto es muy difícil de cuantificar, la gran dispersión de sustancias tóxicas generadas por la actividad económica que afecta a la salud humana provocando millones de muertes anuales y de forma muy desigual, dados los distintos niveles de control de los métodos de producción en diferentes

lugares del mundo y la exportación de residuos de países ricos a países pobres (Benach y Muntané, 2024).

Las migraciones

Los desplazamientos territoriales han sido comunes en toda la historia de la humanidad. Consolidadas las fronteras estatales, la mayoría son movimientos internos en el mismo país, aunque el debate político está centrado en las migraciones internacionales. Dada la intensidad de este debate, podría pensarse que estamos ante un fenómeno cada vez más importante. La realidad es que el *porcentaje* de la población *mundial* que vive en un país diferente al de nacimiento se ha mantenido en las últimas décadas bastante estable, entorno al 3% de la población. El cambio más importante es que Europa Occidental después de la segunda guerra mundial “ha pasado de ser la fuente principal de colonos y emigrantes del mundo a convertirse en importante destino para migrantes” (de Haas, 2023, p.41). En la Unión Europea (UE) los residentes no nativos representan el 13,3% de la población según datos de Eurostat (2023) y la población haría muchos años que desciende si no fuese por la inmigración. Hoy se habla de un supuesto peligro de “reemplazo” en los países occidentales, pero lo que sí fue un auténtico reemplazo fue la gran caída demográfica de las poblaciones autóctonas de América por la llegada de europeos.

Las migraciones internacionales son sobre todo de personas que aspiran a mejorar su nivel de vida y tienen capacidad de desplazarse a países en los que hay demanda de trabajos para los que no existe mano de obra autóctona preparada y dispuesta para cubrirlos. Por ejemplo, en España la inmigración se hundió con la crisis económica de 2008 pasando en poco tiempo a una situación de *salidas netas*. Una pequeña parte de la inmigración es de refugiados, cuya cifra se dispara por guerras o persecuciones como pasó con la llegada a países europeos de refugiados procedentes de Siria a partir de 2011 o (en mucho mayor número) de Ucrania a raíz de la guerra con Rusia desde 2022. La importancia del racismo queda evidenciada en las diferentes actitudes de los gobiernos en ambas crisis.

Sobre los efectos de la inmigración hay muchas ideas equivocadas (Haas, 2023). Destacaremos las más relevantes para este libro. Se piensa que aumenta el desempleo ocupando puestos de trabajo que, en ausencia de inmigrantes, serían para los autóctonos, como si existiese un número fijo de puestos de trabajo a distribuir, una visión estática que olvida que los inmigrantes también generan demandas y puestos de trabajo. Los estudios no coinciden en si el efecto de la inmigración sobre los salarios *medios* es o no negativo, pero sí en que los efectos son muy poco importantes. Por lo que se refiere al efecto sobre el Estado del bienestar, el cálculo no es nada fácil porque debería tener una perspectiva de todo el ciclo de vida (e incluso tener en cuenta a los descendientes de los inmigrantes). Los trabajos adoptan normalmente una perspectiva estática comparando el saldo fiscal entre, de un lado, aportaciones en

impuestos y contribuciones sociales y, de otro lado, prestaciones sociales, con resultados diversos según países, pero coincidentes en que el saldo positivo o negativo es poco importante en términos de porcentaje del PIB (en torno al $\pm 1\%$ del PIB).

La opinión más optimista de que en los países receptores de inmigración todo el mundo sale beneficiado económicamente, tampoco se justifica: los más beneficiados son en general los más ricos, empresarios que disponen de más oferta de fuerza de trabajo y clases altas y medias que disponen de trabajadores para tareas domésticas u otros bienes y servicios más baratos, mientras que algunos segmentos de trabajadores, con los empleos más precarios, pueden salir perjudicados en sus condiciones laborales y acceso al empleo al competir con los nuevos inmigrantes. Igualmente, si se deteriora la calidad de los servicios públicos, los usuarios se ven perjudicados. Pero los problemas de precariedad laboral o los del Estado del bienestar no son achacables a los inmigrantes sino a la falta de regulación del mercado laboral y a la insuficiente inversión en gasto social.

La retórica antiinmigración ha tenido gran impacto en muchos países, como evidencia el gran auge de la extrema derecha, descargando las culpas de los problemas sociales no en las políticas gubernamentales y en los ricos sino en los inmigrantes. Este discurso puede impactar especialmente en los que viven en lugares donde se concentra más población inmigrada y que han de adaptarse a convivir con personas procedentes de otras culturas, lo que no siempre es fácil.

El envejecimiento de la población

Una población en la que disminuyen los niveles de mortalidad lleva normalmente (excepto en casos de disminuciones concentradas en edades tempranas) a una estructura más "envejecida". Disminuciones de la fecundidad llevan también a un mayor envejecimiento. Estos cambios caracterizan a los países ricos desde hace muchas décadas y a nivel mundial también se están dando de forma acelerada (la edad mediana de la población no ha dejado de crecer desde principios la década de 1970) aunque en algunos lugares la población aún es muy joven.

Obviamente el objetivo no debe ser vivir el máximo de años en cualquier condición, sino tener una buena vida lo más larga posible, lo que, en gran medida, tiene que ver con el estado de salud. En el caso del conjunto de la UE, la EV a los 65 años aumentó en 1,9 años entre 2005 y 2019 (último dato disponible antes de la COVID-19) mientras que el indicador de EV libre de discapacidad aumentó incluso algo más, en 2 años. En todos los países de la UE aumentó la EV en dicho período y en la mayoría de ellos el aumento se dio exclusivamente o principalmente en buena salud, incluyendo países como Alemania, Francia y España (Eurostat, 2025).

El indicador convencional de envejecimiento más utilizado es el peso de la población de 65 o más años en la población total. En España en 1965 era 9%, en 2023, 20% y se

prevé que en la década de 2040 llegue al 30%. El indicador es relevante, pero cabe considerar “envejecimiento” como un concepto dinámico, lo que da una perspectiva más optimista. Por ejemplo, la edad en la que se dispone de una EV adicional de 15 años es a los 73 años (2022), mientras que en 1965 esa edad era a los 65 años (estimación a partir de INE y HMD).

Frente a la tendencia al envejecimiento se han planteado dos potenciales frenos. Uno es la entrada masiva de inmigrantes. Ciertamente la gran inmigración neta positiva en países como España ha reducido durante décadas el fenómeno y aumentado mucho la fuerza de trabajo -y continuará haciéndolo- con lo que la tendencia al envejecimiento se modera, aunque ésta es tan fuerte que no se ha revertido ni se revertirá. Desde una perspectiva de *largo plazo* cabe destacar que los inmigrantes también envejecen y que de forma bastante rápida tienden a adoptar patrones de fecundidad similares a los de la población de llegada. Además, el aumento de la población de edades avanzadas es un proceso *global* que afecta a más y más países y “es posible que en el futuro la pregunta deje de ser cómo evitar que vengan, sino como atraer a migrantes que aún estén dispuestos a desempeñar los trabajos que los trabajadores autóctonos rechazan” (de Haas, 2023: 522-523).

Otra estrategia -ligada normalmente al rechazo a la inmigración- es aplicar políticas natalistas. Estas políticas son denunciadas desde el punto de vista ecológico en el “mundo lleno” en que vivimos. Nada es más rechazable que el discurso creciente de la derecha contra la libertad de las mujeres que estigmatiza a las que deciden no ser madres, aunque tampoco es nada deseable que las mujeres que deseen tener hijos se encuentren con que no los tienen porque no tuvieron las condiciones adecuadas en los años de mayor fertilidad. Las políticas sociales deben centrarse en el bienestar de las personas y no en sus potenciales efectos en la fecundidad. En cualquier caso, el impacto potencial de las políticas en las tasas de fecundidad de los países de baja fecundidad parece bastante limitado.

Las poblaciones que se caracterizan por una alta esperanza de vida y una baja fecundidad, tendencia que se extiende en el mundo, tendrán que adaptarse a una estructura de edades con mayor peso de la gente de más edad. Aumentarán las necesidades de cuidados y atención sanitaria de esta población que dependen, sin embargo, no tanto de la edad de las personas como de su salud y grado de autonomía. Estas necesidades de cuidados se pueden satisfacer (o dejar de satisfacer) con diferentes combinaciones de mercado, trabajo no remunerado y servicios públicos, que tienen diferentes implicaciones distributivas. La “solución” de mercado en los países ricos se ha basado principalmente en la contratación (legal o ilegal) de mano de obra inmigrada en condiciones precarias; ello crea una indeseable desigualdad laboral y es una alternativa inaccesible para gran parte de la población. El trabajo familiar no remunerado juega un papel fundamental, incluyendo el de personas (sobre todo mujeres dado el machismo dominante) jóvenes o de edades avanzadas que cuidan a otras personas (aunque pueden figurar como “inactivas” en las estadísticas); obviamente

quedan excluidas de esta alternativa personas solas sin nadie que se ocupe de ellas. Si se aspira a una sociedad más igualitaria, sin duda tendrán que aumentar mucho los servicios públicos de atención a las personas mayores, lo que implica que una mayor parte del trabajo social se tendrá que destinar a ello a expensas de otras actividades.

El aumento de la EV en buena salud invita a debatir cómo redistribuir el trabajo a lo largo del ciclo vital. Cualquier aumento de la edad legal de jubilación se ha considerado frecuentemente como una pérdida inaceptable de derechos sociales e incluso hay propuestas de reducción generalizada de la edad de jubilación (como en Francia). Sin embargo, no es claro que lo mejor socialmente sea un modelo dicotómico en el que de forma dominante se pasa de un día para otro de formar parte de la fuerza de trabajo a tiempo completo a la situación de jubilación que dura para la mayoría muchos años. También puede pensarse que es mejor descargar trabajo remunerado de las poblaciones jóvenes y prolongar la vida laboral (preferentemente con jornadas reducidas y diferenciando según tipos de trabajo). El trabajo socialmente necesario puede repartirse de formas muy diferentes y su magnitud dependerá obviamente no solo de cuestiones demográficas y de salud y dependencia sino de estilos de vida (será por supuesto menor si se opta por modelos menos consumistas, que son deseables ecológicamente) y de la evolución de las productividades laborales (que en terrenos como los cuidados es difícil y a veces indeseable que aumente).

Crisis económicas

Carlos Berzosa

Introducción

Se entiende como tal cuando se produce una interrupción del proceso normal de la actividad económica, lo que provoca el cierre de empresas, el aumento de la capacidad ociosa de las que sobreviven, y en consecuencia un aumento de los trabajadores desempleados, así como la disminución de la capacidad adquisitiva de la mayoría de la población.

El fenómeno de las crisis es muy antiguo, y tiene lugar ya en las formaciones económicas precapitalistas. En todas las formaciones, que precedieron a la llegada del sistema capitalista, las crisis se producen por causas naturales o sociales, como sequía, tormentas, huracanes, malas cosechas, epidemias y guerras. Fundamentalmente estas crisis tenían lugar en la agricultura y ganadería, motivando crisis de subsistencia. En la sociedad capitalista, las cosas ocurren de distinta manera, pues surgen básicamente en el sector industrial (siglo XIX y primer tercio del siglo XX), y son motivadas por el propio desarrollo de la acumulación con sus límites y contradicciones. Ya no se encuentran vinculadas de una forma determinante a los azares de la naturaleza. Más adelante a las crisis surgidas en la industria hay que añadir las provocadas por la evolución de las finanzas.

La economía capitalista está sujeta a una evolución cíclica, que puede evolucionar hacia el estallido de la crisis. Por lo general, el ciclo pasa por diferentes fases: a) auge b) recesión, y c) recuperación. La recesión, que técnicamente se entiende al menos como dos trimestres de PIB negativos, puede desembocar en la crisis y depresión. Las causas que provocan la depresión son varias y las interpretaciones de los economistas no son coincidentes, por lo que no hay una teoría general de las crisis económicas.

El pensamiento económico ante las crisis

A pesar de los hechos, las diferentes escuelas que ha habido a lo largo de la historia apenas los han analizado. Es lo que sucede con la escuela clásica que aceptaron, economistas relevantes como Ricardo, la proposición enunciada por el economista francés J.B. Say (1767-1832) que la oferta genera su propia demanda, con lo que se evitaba el problema de las crisis. Aunque Malthus consideró que el auge y la depresión podían atribuirse al consumo, de forma que una caída de la actividad productiva se debía a una deficiencia de éste. Una propuesta que fue objeto de debate con

Ricardo. A su vez, Sismondi había hecho algunas observaciones interesantes acerca de los efectos perturbadores que la competencia y la producción podrían generar en un amplio mercado. Por su parte en Alemania Rodbertus había formulado una teoría sobre el subconsumo.

En todo caso, el análisis más sólido fue el realizado por Marx, convirtiéndose en el primer analista que trata las causas que provocan las crisis con una visión más profunda centradas en las variaciones de la tasa de ganancia. Marx no solo fue de los pioneros que abordaron esta problemática, sino que durante bastante tiempo fue el único, pues la escuela neoclásica no las analizó. Así que durante un periodo largo que va desde finales del siglo XVIII hasta los años treinta del siglo XX, las crisis no estuvieron en el centro de las preocupaciones de los economistas académicos.

No obstante, sí que hubo autores aislados que analizaron los ciclos, como los casos de Juglar, Kitchen y Kondratieff. El primer autor (1819-1905) observó en 1862 que se da un ciclo en el que las inversiones fijas tienen una duración entre 7 y 11 años. Kitchen (1861-1932), por su parte, encontró pruebas, con datos económico del Reino Unido y de Estados Unidos de la existencia de un ciclo corto de unos cuarenta meses. Por último, Kondratieff (1892-1938), estudió los ciclos largos. La duración de cada ciclo varía entre 47 y 60 años, durante este periodo se alternan fases de alto crecimiento, en el cual las coyunturas de prosperidad son más duraderas, y una fase de un crecimiento relativamente lento en el cual las crisis son más fuertes y las depresiones más prolongadas.

Hubo, por tanto, que esperar a la década de los años treinta del siglo pasado para que los economistas convencionales se preocuparan por las crisis económicas y ello se debió a la Gran Depresión que se inició en 1929. En este desierto teórico solamente Marx y algunos de sus discípulos trataron de enfrentarse al reto de desentrañar las razones por las que se producían las crisis, y no porque estas no se produjeran, sino porque la economía desde 1870 se centró en modelos estáticos de equilibrio y no dinámicos. Se optó por el formalismo frente a una realidad económica que se caracterizaba por su dinámica cíclica. Los tres autores mencionados estudiaron estadísticamente la existencia de los ciclos, lo que es importante, pero tampoco explicaron en profundidad el por qué tenían lugar los movimientos de auge y recesión.

No fue el caso de Marx que sí trató de explicar las razones que se encontraban detrás de las crisis, aunque no dejó una teoría de la crisis completa, sistemática y plenamente elaborada, sino que las plantea en sus principales libros *El Capital*, *Los Grundrisse*, y *Teorías sobre la plusvalía*, así como en artículos y cartas. Las crisis estaban asociadas a los rasgos esenciales de la economía capitalista. El hecho de que Marx no tuviera un tratamiento sistemático de las crisis y que no aparecieran en un apartado sobre las mismas, es lo que ha provocado que sus discípulos pusieran un mayor énfasis en alguna de las razones que aparecen mencionadas en sus textos.

Así se pueden distinguir en sus escritos varias causas que las provocan: a) La tendencia decreciente de la tasa de ganancia. b) la desproporcionalidad. c) el subconsumo, y d) la sobreproducción. Para profundizar en este tipo de crisis véase Bensaïd (2009), Berzosa y Santos (2000), y Clarke (2024). Todo ello ha generado no solamente diferencias, sino también discusiones, debates e incluso descalificaciones entre unos y otros de los que se consideran sus seguidores. Lo que sí conviene destacar es que existe un denominador común y es que las crisis son provocadas por el proceso de acumulación, distribución y consumo, que lleva a cabo el propio desarrollo capitalista y las contradicciones que se generan en su evolución. De forma, que no son causadas por un hecho externo, sino que son motivadas por factores endógenos propios del sistema capitalista.

Dentro de la tradición marxista conviene citar a O' Connor (1991) que introduce la tesis de la segunda contradicción (entre capital y naturaleza). Lo que supuso un esfuerzo por incorporar la preocupación ecológica a la tradición marxista. Una incorporación que ha sido seguida por otros muchos autores de esta corriente de pensamiento.

Las crisis estructurales en el siglo XX

En la década de los treinta, como consecuencia de la Gran Depresión, hubo intensos debates en la economía académica sobre las causas que la habían provocado, así como las repuestas que había que dar. La aparición en 1936 de la *Teoría general de Keynes* supuso una verdadera revolución, pues rompía con los principios sacrosantos de que el mercado se autorregulaba y el equilibrio se alcanzaba con el pleno empleo y sin capacidad ociosa de las empresas. Por el contrario, Keynes consideró que podía haber equilibrio con desempleo y capacidad ociosa. Para acabar con la subutilización de los recursos humanos y materiales el Estado tenía que intervenir en la economía. El Estado por ello tuvo que empuñar la batuta para combatir una insuficiencia de la demanda efectiva (véase la entrada de demanda efectiva).

Se generaron dos corrientes. Una, la de Keynes, Kalecki, los institucionalistas americanos y la escuela sueca, que consideraron la necesidad de intervención estatal para salir de la depresión; y otra, la de Hayek, Chamberlain, y Schumpeter, que consideraron que la crisis se resolvía por sí misma sin que el Estado tuviera que intervenir. Schumpeter señaló que la crisis era un proceso de destrucción creadora. El debate más importante es el que mantuvieron Keynes y Hayek que se puede encontrar en Wapshott (2013). La balanza se inclinó a favor de los intervencionistas. De hecho, Roosevelt, presidente de Estados Unidos, tuvo que intervenir sin conocer *la Teoría General* con las políticas del New Deal.

La teoría keynesiana se impuso como paradigma dominante tras la segunda guerra mundial. Si bien hay que subrayar que Keynes se llevó la gloria, hubo otros

economistas en la línea intervencionista. Es el caso de Kalecki que se anticipó a los planteamientos con la publicación de su obra *Los ciclos económicos* en 1933. Pero el hecho de ser publicada en polaco hizo que no se conociera hasta más tarde. Una obra que ha sido revitalizada una vez que fue conocida en el mundo anglosajón. Hay cuestiones en común entre Keynes y Kalecki, pero también diferencias, tal como expone Joan Robinson en el prólogo a la obra del autor polaco. Otro tanto cabe decir de los institucionalistas americanos que asesoraron a Roosevelt para que aplicara la política de intervención. También los economistas suecos, como Myrdal, discípulos de Wicksell, ante la gravedad de los hechos plantearon la necesidad de la intervención del Estado en la economía para salir de la situación.

El modelo keynesiano motivó a otros economistas a exponer y refinar la teoría expuesta. De modo que se elaboraron modelos de crecimiento como el de Harrod-Domar. Se llevó a cabo además la síntesis neoclásica-keynesiana, que trataba de hacer compatibles las dos teorías, de manera que la teoría keynesiana fuera válida a corto plazo mientras que la neoclásica tenía validez para el largo plazo. Las curvas I-S L-M elaboradas por Hicks supusieron la formalización de un modelo que dejaba fuera elementos importantes que había expuesto Keynes como los *animal spirits* y la inestabilidad del sistema financiero. Esta interpretación motivó que surgieran keynesianos disidentes que negaban la compatibilidad de ambas teorías, pues Keynes suponía una ruptura con relación a las formulaciones hechas por los neoclásicos. Esta corriente capitaneada por Robinson y Kaldor en un primer momento se denominó *poskeynesiana*.

Por lo que concierne al análisis de los ciclos desarrollada por Schumpeter quedó realmente aparcado, pues los economistas académicos no prestaron, durante el periodo de expansión de posguerra, ninguna atención a la evolución cíclica de la economía. Sin embargo, con motivo de la crisis de los setenta se recuperó el análisis de los ciclos largos de Kondratieff. Fue el caso del marxista Mandel (1971) antes de que estallara la crisis del petróleo a finales de 1973, pero cuando se vislumbran hechos que ponían de manifiesto la caída de la tasa de beneficio. Por su parte, Heilbroner (1990) dice "Aquí sigo, las palabras de Ernest Mandel y de David Gordon, teóricos de las "ondas largas" del capitalismo". Los economistas neo-schumpeterianos Christopher Freeman, John Clark y Luc Soete (1985) utilizan las ondas largas para explicar los cambios tecnológicos. La teoría de las ondas largas sirvió para explicar desde diferentes enfoques las causas que motivaron la crisis de los setenta. Una buena síntesis de los ciclos y las crisis se encuentra en Tapia y Astarita (2011).

Sin embargo, la economía oficial siguió por otros derroteros. El paradigma keynesiano que se impuso como dominante tras la segunda guerra mundial y que surgió en una crisis acabó su hegemonía con otra crisis la de los años setenta. Como consecuencia la crisis arrastró al modelo keynesiano y emergieron con fuerza las propuestas antikeynesianas, cuyos principales líderes intelectuales fueron Hayek y Friedman. El auge del neoliberalismo sufrió su declive con la crisis desencadenada en 2008. Desde

entonces han surgido diferentes versiones acerca de las causas que condujeron a una crisis financiera en 2007/ 2008 que se trasladó a la economía real generando la Gran Recesión.

La Gran Recesión de 2008 y la policrisis

En concreto, según las ondas largas el siglo XX ha sido testigo de dos grandes crisis de naturaleza estructural: la de los años treinta y la de los setenta. Las dos muy diferentes en su origen, pero que ponen de manifiesto que, a pesar de los avances logrados en ciencia, tecnología, en aumento de la renta y riqueza, el capitalismo sigue sufriendo crisis económicas. Las salidas de ambas crisis fueron diferentes. En la primera década del siglo XXI estalló otra crisis estructural, que avala de algún modo y con muchos matices la teoría de las ondas largas.

Así, por ejemplo, un economista con un enfoque marxista como Shaik (2022) consideró lo siguiente: “La reciente crisis económica fue desencadenada por una crisis financiera, pero esta no fue la causa. Por el contrario, esta crisis constituye una parte absolutamente normal de un patrón recurrente de larga duración en la acumulación capitalista, en el que las crisis ocurren una vez que auges prolongados dan paso a largas recesiones”.

El desencadenante de la crisis fue la caída del banco Lehman Brothers, que arrastró a otros bancos, que tuvieron que ser rescatados por los gobiernos de diferentes países. De no haber sido así, la economía hubiera caído en el abismo. Se produce una interdependencia clara entre la economía financiera y la real. Esto, ha conducido a análisis que han tratado de enmarcar la crisis financiera en un contexto propio de la evolución del capitalismo y de deterioro de la tasa de ganancia, mientras que otros autores han estudiado la crisis financiera en sí misma. La primera corriente, en la que se encuentran Shaik y Robert, es propia de autores que se consideran discípulos de Marx. Otro planteamiento diferente entre los marxianos es el realizado por autores vinculados a la *Montly Review*.

Galbraith (2018), por ejemplo, considera que autores como Bellamy Foster y Mc Chesney no analizan la crisis financiera como tal, sino que atribuyen a otras causas la crisis. En este caso siguiendo a los marxianos, es una crisis del monopolismo, de sobreacumulación de capital, y del excesivo tamaño del sector financiero con relación al “productivo”, sumados a un fenómeno de “superexplotación” relacionado con el desplazamiento de la industria manufacturera a China. Pero no se dice nada de lo que pasa dentro del sector financiero. En su análisis, el aumento de la desigualdad y el bajo crecimiento de los salarios son la causa de la expansión inmanejable de la deuda de los hogares.

Este enfoque, se pone también de manifiesto en un libro anterior al citado, escrito por Foster y Magdoff (2009), que recoge artículos escritos anteriores a la crisis menos

dos, señalan:” Más que una ayuda modesta en el proceso de acumulación de capital, el sector financiero se convirtió poco a poco en una fuerza propulsora. Las finanzas especulativas se transformaron en una especie de motor secundario del crecimiento, dada la debilidad del motor principal, la inversión productiva. En consecuencia, el proceso de acumulación de deuda se aceleró más allá de las meras orgías especulativas que aparecían en la cima de los ciclos económicos y se convirtió en un rasgo permanente e institucionalizado de la economía.

Estas posiciones son criticadas por Galbraith que señala que los análisis marxianos si bien reconocen la importancia del capital financiero en el sistema moderno, la crisis que identifican, no es estrictamente financiera, sino que se debe a otras causas. Considera, por ello, que para analizar las crisis financieras hay que acudir a autores postkeynesianos como Godley y Minsky. Habría que añadir a Steve Keen (2015), que se sustenta en Minsky (1919-1996). Hay que poner de manifiesto que este autor, injustamente olvidado, salvo por corrientes heterodoxas, ha sido recuperado también por economistas convencionales, debido a que sus planteamientos teóricos sirven como fundamento principal para entender la crisis de 2008. Resulta premonitorio en este sentido su libro *Can “It” Happen Again?* publicado en 1982, unos ensayos sobre la inestabilidad y las finanzas, y que tal como se expone en el libro efectivamente ha vuelto a ocurrir lo que sucedió en 1929.

El gran teórico de la crisis financiera es sin duda Minsky, pero mención especial merece Steve Keen (2015) por ser uno de los pocos economistas, según estudios y encuestas realizadas, que fue capaz de predecir la crisis económica de 2008. Como explica él mismo cómo llegó a la conclusión sobre la crisis antes de que se produjera, le surge en un primer momento con el estallido de las burbujas del *punto com*. Sin embargo, fue cauto a la hora de afirmarlo porque su trabajo modelizando la “hipótesis de la inestabilidad financiera” de Minsky había confirmado un aspecto de su teoría, a saber, la capacidad que tiene el gasto público de evitar una crisis de deuda. No obstante, lo que observará más adelante es que la inevitabilidad era evidente para cualquiera que prestara atención al nivel de la especulación financiada con deuda que estaba teniendo lugar, y pensara en qué pasaría a la economía cuando la fiesta del crédito llegara a su fin. El principal culpable no puede ser otro que el propio sector de las finanzas, y concretamente aquellos elementos del mercado de valores que lo llevaron a comportarse más como un casino que como un lugar de cálculo razonado.

En este sentido, la desregulación del sector no ha sido la única causa de la inestabilidad financiera de los últimos años, sin duda ha contribuido a su intensidad, por culpa de la eliminación de algunas de las restricciones limitadas al comportamiento cíclico que existen en un sistema regulado. La Gran Recesión no era un hecho impredecible, lo que se dice un “cisne negro” sino una certeza casi cegadora, que saltaba a la vista. Fue, en realidad un “cisne blanco”. A su vez, Galbraith también critica la interpretación que se ha hecho del “cisne negro” como explicativo de la crisis.

En suma, la crisis ha sido explicada convincentemente por dos corrientes heterodoxas: la postkeynesiana y la marxiana. Así que, si bien resulta adecuado estudiar la crisis financiera con su propia dinámica y cierto grado de autonomía, no está de más encuadrarla en la fase del capitalismo que es lo que en definitiva explica el porqué de la hegemonía del sistema financiero y su comportamiento. Toda crisis a quien afecta más es a las clases sociales más desfavorecidas, lo que suele suponer un aumento de la desigualdad (ver la entrada desigualdad). La última crisis económica hay que encuadrarla dentro de la crisis multidimensional, como el deterioro ecológico y de los cuidados, como elementos estructurales que se agravan cada vez más.

Hacia la Reducción del Tiempo de Trabajo sustancial y generalizada

Verónica Castrillón

Jon Bernat Zubiri

Introducción

Las políticas de tiempos están a la orden del día en la agenda social. España es uno de los pocos países europeos donde un cambio de rumbo se abre paso, con avances como la subida del salario mínimo, la reducción de la temporalidad (De la Fuente y Zubiri, 2022) y, actualmente, el acuerdo político y social para una Reducción del Tiempo de Trabajo (RTT) generalizada. La RTT recupera así la centralidad que nunca debió perder para contrarrestar la tendencia natural del capitalismo a intensificar su grado de explotación, conciliando reivindicaciones de los movimientos obrero y sindical, feminista y ecologista, en la defensa de un mundo donde trabajar menos y vivir mejor se fundamente en un reparto justo de las rentas y trabajos necesarios para la vida.

En este sentido, la RTT es una medida de política laboral que entronca con las diferentes tradiciones de la economía heterodoxa, ya que atiende al mismo tiempo a la necesidad evidenciada por la escuela keynesiana de mejorar el patrón distributivo a favor de los salarios y a la vocación del movimiento marxista de hacer propuestas que reduzcan el grado de explotación de la mayoría trabajadora. Igualmente, la RTT es una medida que genera las condiciones de posibilidad para un reparto igualitario de los trabajos de cuidados, tal y como propone la economía feminista, al tiempo que en algunas de sus vertientes de reducción de los días trabajados supone una menor emisión de carbono por los desplazamientos al centro de trabajo y las horas de presencia en los puestos, en la línea de la economía ecológica, mientras genera nuevas posibilidades de desmercantilización de la vida al disponer de tiempo para actividades como limpiar, cocinar y cuidar.

A pesar del esfuerzo propositivo de esos movimientos políticos y escuelas de pensamiento económico, en las últimas décadas no se han logrado mejoras destacables, pero existen antecedentes en los que inspirarnos. Durante la crisis de los 90, la lucha

por la reducción de la jornada mantuvo viva la posibilidad de hacer frente a las caídas de la producción y del empleo desde un prisma inclusivo e innovador (Riechman y Recio, 1997). Las leyes Aubry que implantaron en Francia la jornada legal máxima en 35 horas constituyen el principal referente en el que proyectarnos (De La Fuente y Zubiri, 2016), constatada su alta eficacia, a pesar de haber sido neutralizadas por una derecha política anclada en el productivismo del “trabajar más, para ganar más”.

Más recientemente, las experiencias piloto de la semana laboral de 4 días representan un ejemplo exitoso (Gomes, 2024) que tras iniciarse en el mundo anglosajón se han impulsado por Compromis en la Comunitat Valenciana, Más País (hoy disuelto en Sumar) y el Ministerio de Industria en España y el gobierno de izquierdas en Portugal, abriendo brecha en este debate.

La política de una RTT sustancial también ha ganado también con la propuesta de los 4 días ó 32 horas semanales de la UGT, aunque ya antes había sido defendida por sindicatos como la CNT, la CGT y LAB con su programa para avanzar hacia la jornada de 30 horas. Unidas Podemos abrió el camino de la mano de Nacho Álvarez con su propuesta de reducción de la jornada máxima legal a 34 horas sin reducción de sueldo, siendo la coalición Sumar la que, fijando el horizonte de las 32 horas, ha logrado incluir en el programa de gobierno el inminente paso generalizado a las 37,5 horas semanales.

En este capítulo comenzaremos haciendo un repaso teórico a los principales elementos o problemas del modelo económico capitalista que la RTT, especialmente en los casos en los que su aplicación sea sustancial y generalizada, ayuda a revertir en claves de mejora económica y avance social. En la segunda sección presentamos los principales impactos en el empleo y en los costes de las empresas de la RTT a 37,5 horas que va a aplicarse en 2025 en España y formulamos una propuesta de financiación fiscal solidaria por parte de las empresas para el caso de un paso generalizado a la semana laboral de 32 horas.

La RTT generalizada para empezar a solucionar los principales problemas laborales

La RTT es la forma más rápida, directa, eficaz y justa de enfrentar algunos problemas laborales que se han ido cronificando en las economías capitalistas enfrentadas a sus propios límites. El primero y más evidente es el exceso de trabajo y las carencias que ocasiona en la vida de las personas y comunidades. En España se trabajan muchas horas a la semana: la jornada habitual media a tiempo completo es de 39,8 horas para los hombres y 38,5 horas para las mujeres, según Eurostat (Castrillón y Zubiri, 2024: 189-194). Es un hecho constatado que las largas jornadas son fuente de problemas de salud, falta de sueño, ansiedad y estrés, accidentes y bajas laborales y, en una argumentación economicista, el origen de un estancamiento de la productividad en muchos puestos de trabajo y empresas enteras.

La productividad es un concepto viscoso (Recio y Riechman, 1997), al depender de las ventas en determinadas condiciones de mercado. Aun así, la recomposición sectorial y empresarial producida por la competencia capitalista –“centralización y acumulación de capital” marxista o “destrucción creativa” schumpeteriana– genera un aumento irregular pero constante de la productividad por hora y puesto de trabajo, lo que, sumado a un reparto desigual entre capital y trabajo a lo largo de décadas de ajuste neoliberal (Alvarez et al., 2019; Buendía y Molero, 2018; Villanueva et al., 2018), nos muestra la necesidad de una RTT sin reducción de sueldos que lo compense.

Aún así, fundamentar la necesidad de una RTT en la mejora de la productividad es algo que debemos seguir debatiendo (Sanchís, 2022 [2023]: 31-56) dada la dificultad de medición real, su relación con la diferente remuneración fijada por criterios de jerarquía o sociales, el hecho de que esta sólo se puede calcular en procesos conjuntos y sobre todo a nivel sectorial, lo que dificulta el estudio de su impacto a niveles micro e individuales, además de la importancia de la innovación y de los espacios para la negociación en su aplicación organizativa en las empresas (79-90).

Más allá de una redistribución de las rentas generadas por los aumentos de productividad, la RTT es también una política para reducir la segregación laboral sexista que remunera peor a las mujeres y estimula así su aceptación de jornadas parciales y un desigual reparto de los cuidados (Vicent, 2017). El actual modelo laboral ha promovido una creciente dualidad de hombres trabajando largas jornadas y horas extras pagadas y no pagadas, y una cuarta parte de las mujeres asalariadas con jornadas y remuneraciones parciales, en su mayoría forzadas por no encontrar empleo a tiempo completo y las demás ‘voluntarias’, en su mayoría por asignación patriarcal del trabajo de cuidados. Aun así observamos una participación femenina mucho más relevante en las horas extras no pagadas, que son casi la mitad de los 6 millones de horas extras totales que se hacen a la semana en España, lo que implica que su erradicación provocaría la creación de unos 150.000 nuevos empleos.

Fruto además de una devaluación salarial más acusada para las mujeres y de ese modelo laboral sexista, los trabajos domésticos y de cuidados, de sostenimiento de la vida que analizan las economistas feministas (Agenjo, 2021), se reparten de forma desigual entre hombres y mujeres, con diferencias según el tipo de familia pero con una tendencia de crisis de la reproducción social por un abandono progresivo de los hogares. Con las mujeres reduciendo su implicación en esos trabajos por la recomposición sectorial del empleo, producida por la desindustrialización y crisis de la construcción que son sectores masculinizados, y el auge de una economía salarial de servicios cada vez más feminizados, los hombres no han ocupado ese espacio para compensar la menor prestación de cuidados familiares. La RTT generalizada es la condición de posibilidad para un mejor sostenimiento de la vida en los hogares con un reparto equitativo del trabajo de cuidados entre mujeres, hombres y viceversa.

Por último, mientras se avanza en los mencionados planos de política laboral socialista –aumento del salario mínimo, reducción de la temporalidad e inminente RTT–, España sigue a la cabeza europea en tasas de paro generales y juveniles, lo que la modesta reducción de jornada actual no va a solucionar, aunque sí puede ayudar a limitar (Alvarez et al., 2014). A diferencia de lo que durante muchos años se ha defendido desde la izquierda, la RTT no es per se una política de reparto del empleo, ya que nada asegura que las horas de trabajo liberadas se conviertan en nuevas contrataciones.

Por ejemplo, la Ley Aubry II del 2000 en Francia, el paso generalizado a las 35 horas semanales, sólo supuso la creación de entre un tercio y un quinto de nuevos empleos respecto a los millones de horas liberadas (De la Fuente y Zubiri, 2016: 88-94), lo que además se vio favorecido por un mecanismo de compensación de costes que no fue condicionado a la creación de empleo, limitándose a reducciones generalizadas en cotizaciones sociales, especialmente altas en los bajos salarios. Por tanto, la RTT sin reducción de sueldo, incluso con mecanismos que incentiven la contratación, no genera un aumento automático ni asegurado del empleo, aunque puede favorecerlo, sobre todo si es sustancial y reduce muchas horas semanales o un día entero por semana.

Aplicación de las 37,5 horas en España y una propuesta de financiación solidaria de una RTT sustancial a 32 horas semanales

En España se va a efectuar a lo largo de 2025 el paso generalizado a 37,5 horas semanales de trabajo, fruto del acuerdo programático del actual gobierno de coalición, que se ha dado además por segundo objetivo «evaluar los resultados de la reducción y seguir avanzando en la disminución de la jornada legal». Al mismo tiempo, se impulsará una Ley de Usos del Tiempo para desplegar una política integral de reforma horaria del mundo económico y laboral, cuyo anteproyecto fue elaborado y presentado por el Ministerio de Trabajo y Economía Social (Junqué, 2023).

Los impactos esperados en el empleo y los costes laborales en el caso de una RTT generalizada a 37,5 horas son relativamente bajos, exceptuando algunos sectores más presenciales e intensivos en trabajo (Castrillón y Zubiri, 2024: 202-209). La pauta general en la mayoría de servicios no presenciales va a ser la de hacer lo mismo en menos tiempo, con una nueva contratación prácticamente nula. El debate sobre los costes se focaliza, por tanto, en algunas ramas de actividad: Comercio, Industria, Hostelería, Construcción, Transporte y seguramente también Agricultura. Según nuestras estimaciones, el paso generalizado a las 37,5 horas en todo el sector privado podría suponer la creación de entre 122.000 y 198.000 nuevos empleos, con unos costes laborales netos para las empresas de entre 4.200 y 6.800 millones de euros. Dada su heterogeneidad, existen otros debates pendientes de cara a la aplicación de la

medida: revisión de los horarios de atención al público, limitación de la subcontratación a unidades auxiliares, recurso a la informalidad y empleo sin contrato, contrapartidas de flexibilización interna, riesgo de intensificación del trabajo por tareas y objetivos no ligados a la presencia concreta y, también, la modalidad de aplicación en los empleos de temporada, por señalar los más destacados.

En cumplimiento del acuerdo del gobierno para que se “siga avanzando en la disminución de la jornada legal”, la propuesta del paso a las 32 horas semanales es el horizonte programático para una RTT sustancial y generalizada, lo que supondrá unas tasas de creación de empleo más elevadas, que estimamos entre 816.000 y 934.000 nuevos puestos de trabajo (el 86% a tiempo completo), reduciendo la tasa de paro entre 3,4 y 3,9 puntos. El coste laboral neto para las empresas resultaría entre 22.000 y 26.000 millones de euros, con un retorno fiscal y presupuestario esperado del 59% (Castrillón y Zubiri, 2024: 209-213).

Los resultados obtenidos por Cárdenas y Villanueva (2021), donde se analiza el efecto de una RTT para la economía española a partir del modelo de Bhaduri-Marglin, nos permiten estimar también el impacto sobre el PIB. Obtienen que el régimen de demanda está impulsado por los salarios, por lo que un aumento de un punto de participación de los salarios en la renta, al estimular la demanda agregada, implicaría un incremento del 0,7% en el PIB. En 2023 la participación de los salarios en la renta fue del 47,9% y tras la RTT podría crecer según nuestros cálculos entre 1,7 y 2 puntos, lo que supondría un incremento de entre el 1,2% y el 1,4% del PIB (Castrillón y Zubiri, 2024: 213-214).

Obviamente, la distribución del coste entre empresas no va a realizarse de manera homogénea, ni por tamaño ni por sectores. Para analizar el efecto distributivo (Castrillón y Zubiri, 2021) de una RTT a 32 horas, tomamos como referencia los siguientes ratios de la Agencia Tributaria (2019): tasa de valor añadido ($TVA = VA/P$), tasa de gastos de personal ($TGP = S/VA$) y margen bruto de explotación ($MBE = B/CN$), donde P: producción, S: salarios, B: resultado bruto de explotación y CN: cifra de negocios. Siendo $VA = S+B$, definimos la tasa de plusvalía como $TP = B/S$.

Suponiendo que la RTT deja inalterada la producción, la facturación y el valor añadido, tendremos un cambio en la composición del VA por nuevas contrataciones. El impacto de la RTT en la tasa de variación del beneficio y la tasa de variación del margen bruto en cada empresa (i) resulta directamente proporcional a las tasas de creación de empleo (a_i) e inversamente proporcional a las tasas de plusvalía ($\Delta B_i/B_i = -a_i S_i/B_i = -a_i/TP_i$ y $\Delta MBE/MBE = -a_i/TP_i$). Así, la desigual distribución del coste entre las empresas se explica en dos variables: las diferencias en las tasas de creación de empleo (a_i) y en las tasas de plusvalía (TP_i), variables ambas que tienden a confluir favorablemente en ciertas empresas: el impacto de la RTT sería menor en empresas grandes y, especialmente bajo, en sectores como Industria extractiva, Energía y Agua y Entidades financieras y aseguradoras.

Analizamos la financiación mediante un impuesto a un tipo t sobre la facturación o cifra de negocios (CNI), del que se deducirían los costes de contratación debidos a la RTT ($a_i S_i$). La recaudación neta en cada empresa ($T_i = tCNI_i - a_i S_i$) puede ser positiva o negativa y, para resultar neutral a nivel agregado, debe ser $\Delta T_i = 0$, aunque pueden plantearse otras alternativas. Tras el impuesto, el impacto de la RTT en las tasas de variación del beneficio y del margen bruto resultan directamente proporcionales al tipo t e inversamente proporcionales al margen bruto de cada empresa ($\Delta B_i/B_i = -t/MBE_i$ y $\Delta MBE_i/MBE_i = -t/MBE_i$).

El impuesto a la facturación resulta positivo en términos de equidad en dos sentidos: (1) el tipo t es homogéneo frente a la tasa de creación de empleo a_i que no lo es y (2) comparando los ratios agregados TP y MBE, tanto si agregamos por tamaño de las empresas como especialmente si lo hacemos por sectores, se observa una mayor dispersión en TP que en MBE, donde la desviación relativa de la tasa de plusvalía alcanza hasta el 90%.

Realizamos por último una estimación del tipo t para un impuesto neutral: $tCN = aS$, $t = aS/CN$, donde aS representa el coste laboral neto para las empresas, entre 4.200 y 6.800 millones de euros para la RTT a 37,5 horas semanales y entre 22.000 y 26.000 millones de euros para la RTT a 32 horas. La última cifra de negocios total (CN) publicada por la Agencia Tributaria corresponde al 2022 y asciende a 3.078.559 millones de euros, resultando un tipo t para la RTT a 37,5 de entre 0,14% y 0,22% sobre la CNI de cada empresa y entre 0,73% y 0,84% para la RTT a 32.

Las empresas que contrataran a una tasa a_i superior a la media a resultarían en parte financiadas por el resto y viceversa. Estos tipos podrían reducirse hasta en el 60%, que es retorno fiscal y presupuestario total esperado, dando lugar a una recaudación global negativa que funcionaría a modo de subvención de la RTT. Cabría además contemplar la posibilidad de establecer tipos progresivos –con la TP, el MBE o el tamaño de la empresa– o contemplar exenciones a determinadas empresas o sectores vulnerables cuyos costes de la RTT podrían deducirse a modo de subvención y resultarían financiados, mediante este impuesto, por empresas mejor situadas o con cargo a los ingresos adicionales que obtendrían las administraciones públicas tras la RTT. Esto sucedería al menos en los primeros años de la implantación de la medida, dados los asegurados aumentos en cotizaciones sociales, recaudación por IRPF e IVA e, igualmente, ahorros en prestaciones sociales derivados de las nuevas contrataciones.

El horizonte es trabajar menos, vivir mejor

Como hemos podido ver en este capítulo, la Reducción del Tiempo de Trabajo contribuirá a solucionar problemas estructurales del modelo laboral español y europeo. Las mejoras en la vida de la clase trabajadora, su derecho al tiempo y al descanso

serán el principal fruto de profundizar durante los siguientes años en esta línea maestra de la política pública.

Mientras tanto, el camino iniciado en 2025 en España contribuirá a reducir también la división sexista del tiempo de trabajo remunerado y no remunerado, contra la dualidad actual de hombres haciendo jornadas largas y horas extras y mujeres cada vez más forzadas al empleo a tiempo parcial y sobrecargadas por la persistente desigualdad en el reparto del trabajo de cuidados.

La reducción de la jornada semanal del trabajo remunerado generará, además, opciones de creación de nuevos empleos, lo que dependerá directamente de los mecanismos de financiación que incentiven las contrataciones e, inversamente, de las posibilidades otorgadas a las empresas para la flexibilización y la reorganización de tiempos de trabajo que les permitan evitarlas.

En estas páginas, hemos mostrado también que una financiación equitativa de una RTT sustancial y generalizada ayudará a resolver la quiebra tributaria que ha supuesto para las arcas públicas la defiscalización de los beneficios empresariales. Hay margen para que la reducción de la jornada sin reducción de sueldos se financie solidariamente por todas las empresas. El mecanismo de financiación propuesto evitaría que las empresas con menos oportunidades de reorganizar sus tiempos de trabajo soportaran una carga excesiva, permitiría avanzar en bases de imposición menos eludibles para compensar el déficit de recaudación en el Impuesto de Sociedades y supondría un incentivo en la senda de la creación y reparto saludable del empleo, de las rentas y de las cargas entre las empresas.

Impactos del cambio tecnológico

Xavier Vence

Introducción

El cambio tecnológico (CT) que tiene lugar desde Revolución Industrial en adelante supone un despliegue exponencial del potencial productivo de las sociedades que lo protagonizan, que constituye la palanca esencial del crecimiento y desarrollo económicos. Las innovaciones en procesos de producción (materias primas, energía, equipo y máquinas) dan lugar a aumentos espectaculares de la productividad y las innovaciones de producto diversifican de forma continua el abanico de bienes y servicios, dando lugar a nuevas ramas productivas y un continuo cambio estructural. Esos cambios se traducen en mejoras las condiciones materiales de vida, vivienda, movilidad, comunicación, salud, etc. Abre nuevas oportunidades económicas, aunque muy desigualmente repartidas a lo largo del mundo y también en el interior de las sociedades (Mokyr, 1993; Landes, 2002; Acemoglu & Simon, 2023).

Sin embargo, este proceso también conlleva consecuencias negativas (en muchos casos no deseadas o imprevistas) que impactan tanto en el empleo y en determinadas dimensiones de la vida personal y colectiva, en la salud humana, el medioambiente -hasta el punto de provocar una ruptura metabólica y el desbordamiento de los límites ecológicos del planeta (Godin et al, 2021).

Impactos sobre el empleo y la desigualdad

El impacto del CT sobre el *empleo* es un asunto muy debatido desde la Revolución Industrial y la expansión del capitalismo. Desde entonces las economías han experimentado un proceso continuo de destrucción creativa, tan bien analizado en su momento por Marx, Schumpeter, Veblen y Durkheim. El CT en procesos que ha venido aumentando la productividad de forma acelerada, tiende a sustituir más empleos de los que crea en aquellas actividades en las que se introduce; es cierto, como entendieron ya Ricardo y Marx, que existe un efecto compensación con los empleos creados en los sectores que producen la maquinaria y otros bienes de equipo, pero, como enfatizó Marx, en el capitalismo este efecto no puede compensar más que parcialmente el primero. Sin embargo, el CT plasmado en la diversificación de bienes y servicios, que da lugar a la aparición de nuevos sectores de actividad, si contribuye a la creación neta de empleos, como ya analizó Marx y destacó particularmente Schumpeter. Por lo tanto, el proceso de desarrollo del capitalismo está marcado por un

proceso continuo de destrucción de puestos de trabajo en ciertas actividades, mientras se crean puestos de trabajo con características diferentes en otras actividades, junto con cambios en las condiciones de trabajo, la jornada laboral, la remuneración, etc. Obviamente, este debate se recrudece en aquellos periodos en los que se producen grandes cambios en las tecnologías de producción que aceleran este proceso destructivo a un ritmo mayor que la creación de nuevas oportunidades. Y, por supuesto, el problema se agudiza e incluso se hace dramático cuando coincide con crisis económicas, caídas generalizadas de la actividad, etc., como ocurrió a principios del XIX cuando se produjo el movimiento ludita o en los años 1970-80 en que arreció el debate sobre el futuro del trabajo, la automatización, las TIC etc, en el contexto de una profunda crisis del modelo capitalista de posguerra. Ahora tenemos el debate sobre la robotización acelerada y la Inteligencia Artificial, y, particularmente sobre la IA generativa.

Desde hace décadas, el empleo en el sector primario se redujo drásticamente, en el sector industrial las nuevas tecnologías han sustituido muchos empleos manuales y en los últimos años también se han destruido empleos en la administración y la gestión (TIC, software, reorganización...). Hasta hace unos años, el sector servicios era un generador de nuevos empleos, pero los avances en las TIC, Internet, digitalización, IA, etc. hicieron desaparecer muchos puestos de trabajo en actividades de servicios (banca, comercio, transporte, etc.). Sólo las actividades relacionadas con el conocimiento han experimentado un aumento (científicos, técnicos, programadores, profesionales, educadores, asesores...), pero este sector solo absorbe una pequeña parte de la oferta laboral –en un número reducido de países- y, además, las nuevas tecnologías de IA afectan ya a muchas de estas actividades

La adopción de tecnologías disruptivas —como la robótica, las TIC y la IA— ha reavivado el debate sobre la sustitución de puestos de *trabajo y la precarización laboral* (Acemoglu & Simon, 2023; Jurkat et al, 2023). Por un lado, puede argumentarse que la automatización tiene potencial para liberar a la fuerza laboral de tareas repetitivas y permite la creación de nuevos puestos en sectores de alta especialización, pero, por otro lado, su utilización en las condiciones reales del sistema capitalista destruye empleo –sobre todo en los países y regiones que son esencialmente meras usuarias y no productoras de nuevas tecnologías-, amplía la brecha digital, concentra la propiedad del capital tecnológico y la riqueza en general, exacerbando las desigualdades socioeconómicas dentro de los países y entre países. En ese sentido, los países y sectores que lideran la creación y desarrollo del CT pueden disfrutar de ventajas y beneficios extraordinarios, en tanto que los que son meros usuarios de esas nuevas tecnologías pueden tener efectos mixtos y los que son total o parcialmente desplazados (países, sectores, empresas y trabajadores) sufrirán un deterioro de su situación. Obviamente, la magnitud de esos efectos no deriva de forma directa y única del CT en si sino de las condiciones de su aplicación y uso, la capacidad negociadora de los diferentes sectores, así como de la regulación y políticas de los gobiernos. Es decir, está condicionado por el modelo de acumulación, el régimen salarial, el marco institucional y la regulación del sistema (Boyer, 2015; Aglietta, 2019).

El cualquier caso, esa combinación de efectos dispares tiende a traducirse también en las *desigualdades en las rentas* entre capital y trabajo, entre sectores y también entre los salarios de los trabajadores, sobre todo en función de sus categorías y cualificaciones. También en este aspecto la materialización de esos efectos depende de la capacidad de los diferentes agentes para modificar las reglas de juego, negociar ajustes u compensaciones, así como la capacidad y voluntad de los gobiernos para introducir medidas correctoras (industriales, laborales, fiscales, etc). De hecho, el acelerado CT durante el periodo fordista-keynesiano de la posguerra tuvo unos efectos sobre la evolución las desigualdades salariales y de rentas completamente diferente al experimentado durante el régimen neoliberal (Aglietta, 2019).

Asimismo, el carácter localizado, acumulativo y sistémico del cambio tecnológico lo convierte en una palanca explicativa de las disparidades del desempeño de los países a largo plazo, de la dependencia tecnológica y del intercambio desigual tanto en términos de valor como en términos ecológicos; de forma muy especial, las TIC y la digitalización han reforzado la subordinación del mundo a la potencia hegemónica en la configuración del régimen monetario internacional, los sistemas de pagos y los flujos financieros globales.

Impactos ambientales

Una de las problemáticas más evidentes de las ondas de cambio tecnológico de los últimos 150 años es el *deterioro ambiental y calentamiento global* causado por el aumento exponencial del consumo de materiales (minerales, biológicos, energías fósiles, etc) y la consiguiente contaminación, emisión de gases nocivos, generación de residuos -materiales desechados desde la extracción de las materias primas hasta la fabricación, distribución y consumo de bienes- minerales, metales, químicos, hidrocarburos, plásticos, electrónicos, etc. (Vence, 2023).

A medida que la tecnología avanza, la *obsolescencia* programada y el hiperconsumismo fomentan la compra continua de productos y aparatos, los cuales son desechados con celeridad. Estos residuos alteran los ecosistemas y si contienen sustancias tóxicas —plomo, mercurio, cadmio, nitrógeno, fósforo, etc— no tratadas adecuadamente, contaminan el suelo y el agua, y pueden provocar enfermedades diversas no solo en poblaciones cercanas a su vertido sino de forma muy amplia y difusa (en particular por vía aérea, hídrica o por la cadena trófica).

Otro aspecto preocupante es la *huella de carbono* asociada a la producción y operación de dispositivos tecnológicos (e.g., la fabricación de medios de transporte, ordenadores, robots, electrodomésticos, teléfonos móviles y sistemas electrónicos, centros de datos, etc.), que exigen el consumo intensivo de recursos naturales y energía, lo que se traduce en emisiones de GEI. En la actualidad, el mantenimiento de enormes centros de datos para el almacenamiento y procesamiento de información

implica un gasto energético (y agua) enorme y creciente, acentúan el calentamiento global (UNCTAD, 2024).

En sus múltiples concreciones el cambio tecnológico acaba afectando a la *biodiversidad* y poniendo en riesgo la *salud humana* a través de fenómenos como olas de calor, sequías y aumento de enfermedades transmitidas. Es más, el uso intensivo de las TIC plantea nuevas enfermedades y riesgos como la adicción a dispositivos electrónicos y redes sociales, así como el incremento de los niveles de ansiedad, estrés y depresión; la hiperconectividad puede generar una dependencia continua de la estimulación digital, afectando la calidad del sueño y la capacidad de concentración.

Finalmente, la falta de marcos regulatorios efectivos en muchas regiones dificulta la adopción de prácticas sostenibles en toda la cadena de valor tecnológico. La cultura hiperconsumista y la escasa cultura de reciclaje y la ausencia de leyes que obliguen a los fabricantes a responsabilizarse de la gestión de sus productos al final de su vida útil perpetúan los impactos negativos en el entorno y la salud de las personas (Braunerhjelm et al, 2023; Pansera & Owen, 2018; Hickel, 2023, Vence, 2023).

CT, bienes colectivos globales y tecnopoder

La nueva generación de tecnologías viene a reforzar y ampliar la profundidad del poder adquirido por las empresas y países que lideran su desarrollo, lo que constituye una grave amenaza en múltiples dimensiones.

Las *grandes corporaciones tecnológicas* siempre han tenido tendencia a adquirir posiciones monopolísticas que les han reportado un poder desmesurado en las sociedades y en el mundo (Eckhout, 2022). Este problema se agudiza en el marco de la nueva generación de tecnologías de la información, redes e IA que les permite a los gigantes tecnológicos acumular cantidades masivas de datos personales que afectan a las dimensiones más sensibles de los individuos y también de las organizaciones y las instituciones de los diferentes países, propiciando un capitalismo de vigilancia (Foster & McChesney, 2014; Zuboff, 2019).

Las *tecnologías de redes globales y plataformas* están dando lugar a una concentración inédita y grave del poder global y de control tecnológico, social y político sobre los países, las instituciones y las personas, poniendo en riesgo la soberanía de los países, la soberanía popular, las democracias y la autonomía y privacidad de los individuos.

En idéntico sentido, el cambio tecnológico desempeña un papel cada vez más importante en el funcionamiento de las *infraestructuras financieras y los sistemas de pagos internacionales*, cuya estructura "invisible" constituye la base del régimen monetario y uno de los elementos más sensibles del sistema económico global actual. Su importancia crítica otorga un rol primordial al país y las instituciones (instituciones

financieras centralizadas, como bancos y cámaras de compensación) que controlan la tecnología de todas esas transacciones a través de redes interbancarias.

Otro campo en que el cambio tecnológico ha tenido un impacto significativo es en el control del *espacio*, no solo con fines científicos, sino también para la comercialización del espacio (SpaceX, Starlink, Blue Origin, Virgin Galactic, Rocket Lab y otras), en una carrera por su dominio en la que las naciones más avanzadas pueden ejercer un mayor control sobre la infraestructura espacial global, convirtiendo el espacio en un campo de confrontación geopolítica y utilizándolo en el campo militar, con satélites de vigilancia y misiles....

También el *ciberspacio* ha dado lugar a un sector económico altamente lucrativo que abarca áreas como las tecnologías de la información, el comercio electrónico, las telecomunicaciones y la ciberseguridad. El crecimiento exponencial del uso de internet y las plataformas digitales ha permitido que surjan nuevas empresas y servicios, desde gigantes tecnológicos americanos como Google, Amazon, Microsoft, Meta, Apple, Intel o Nvidia hasta pequeñas startups innovadoras en software y aplicaciones móviles, o las chinas como Huawei, Baidu, Tencent, Xiaomi, etc. Además, la creciente necesidad de proteger los datos y la infraestructura digital ha impulsado la industria de la ciberseguridad, con una creciente demanda de expertos y soluciones tecnológicas.

En ese contexto, la relación entre el cambio tecnológico, la digitalización, la *industria militar* y el poder global de las grandes potencias constituye uno de los ejes centrales en la dinámica geopolítica contemporánea. En la actualidad, la revolución tecnológica en el ámbito militar no se limita a la producción de armas más letales o sofisticadas, sino que abarca también el desarrollo de infraestructuras digitales, cibernéticas y espaciales que permiten ejercer el poder de forma más extensa y efectiva. En este contexto, Estados Unidos, detenta una posición claramente hegemónica como resultado de una abultada inversión durante muchas décadas en tecnologías de punta destinadas a la defensa, aprovechando su sólida base industrial, las Universidades y las poderosas agencias federales especializadas en esos campos (DARPA, NSA, NASA...). Rusia (antes la URSS) también ha invertido históricamente en este tipo de tecnologías, centrándose en la actualidad en el desarrollo de misiles hipersónicos y sistemas anti-aéreos avanzados. En los últimos años, China ha acelerado su inversión, enfocándose en áreas como la robótica militar, la IA y la guerra cibernética. También la Unión Europea busca mantener una posición, aunque condicionada por su subordinación a EEUU y la OTAN.

En definitiva, las tecnologías clave como la IA, la biotecnología, la robótica y los semiconductores -y en el futuro la computación cuántica- desempeñan un papel trascendental en la reconfiguración de la economía y las relaciones de poder a nivel mundial. El panorama no es estático: la competencia internacional estimula una escalada de la inversión en I+D, aunque las diferentes prioridades dan lugar a una dirección y

orientación de CT ligeramente diversa, al tiempo que se hacen evidentes los retos de gobernanza, equidad y sostenibilidad global.

Conclusión

El cambio tecnológico es motor del crecimiento y el desarrollo económico, impulsa cambios estructurales en el sistema productivo, en las relaciones económicas, el empleo, los salarios, el modo de vida, el medioambiente y la biosfera, así como en las desigualdades entre clases sociales, territorios y países.

La constante evolución de la tecnología constituye un factor decisivo en la capacidad de las grandes potencias para proyectar y sostener su poder en el ámbito global, con el riesgo creciente para la humanidad de verse chantajeada o devastada por unas tecnologías ubicuas.

La transición hacia un marco global multipolar, más equilibrado, que permita un marco regulatorio cooperativo y una distribución justa de beneficios serán cruciales para que las tecnologías clave cumplan su promesa de mejorar la vida de millones de personas alrededor del planeta, de forma sostenible, sin exacerbar brechas sociales o dañar irreversiblemente la biosfera.

Imperialismo global y colonialismo verde

José Bellver

Pedro L. Lomas

De la globalización al imperialismo global

En poco más de tres lustros, la economía mundial ha experimentado dos grandes crisis: la Gran Recesión de 2007/2008, con los ajustes como antídoto y las promesas incumplidas de “refundar el capitalismo sobre bases éticas” como uno de sus resultados, y la pandemia de la COVID-19, con un cambio de enfoque hacia políticas neokeynesianas en el tratamiento y los pactos verdes como resultado.

La fragilidad de las cadenas de valor internacionales que la pandemia hizo aflorar puso en evidencia algunas de las debilidades de la globalización, y ha contribuido a reforzar los vientos de “desglobalización” que ya venían soplando tanto por la ralentización en el crecimiento del comercio internacional como por el aumento de medidas proteccionistas. Se augura así una nueva fase en la trayectoria del capitalismo a escala mundial tras la globalización neoliberal, en la que, si bien continúan latentes importantes rasgos de la anterior, nos sitúa ahora en un momento de tensión e incertidumbre propio de un interregno gramsciano.

Por otra parte, tanto la crisis financiera de 2008 como el ascenso de China en términos económicos y tecnológicos han intensificado la pugna geoestratégica asociada al declive de la hegemonía mundial de EEUU, que había consolidado a mediados del siglo XX.

La potencial agudización de una nueva era de rivalidades interimperialistas reaviva hoy las teorías marxistas del imperialismo, desarrolladas por autores como Hilferding, Lenin o Luxemburg, quienes, a principios del siglo XX, vincularon las políticas exteriores agresivas con las contradicciones inherentes a la acumulación de capital. En un contexto de fuerte competencia entre capitales en proceso de internacionalización, estos recurrieron a sus Estados imperiales para garantizar unas condiciones favorables a la exportación de capitales y asegurarse la exclusividad territorial de sus inversiones. Esta expansión, que no habría sido posible sin el respaldo del militarismo colonial, condujo hacia las guerras interimperialistas de la primera mitad

del siglo XX. Sin embargo, los paralelismos entre el imperialismo de entonces y la actualidad deben de tratarse con cautela.¹

Permanecen, sin embargo, elementos cruciales como los monopolios, el dominio de las finanzas o la vigencia de las contradicciones del capitalismo, no solo internas, sino también, y cada vez en mayor medida, entre economía y sociedad, por un lado, y economía y naturaleza, por otro. Unas contradicciones que le llevan a comprometer las propias condiciones sociales y naturales que necesita para existir y reproducirse (Fraser, 2023) y que el capitalismo, lejos de resolver y superar, pospone en el tiempo y traslada en el espacio (Harvey, 2014).

Si las antiguas dinámicas imperiales encontraban sus válvulas de escape en las conquistas territoriales, la globalización de la producción y las finanzas hicieron surgir nuevas lógicas de dominación y dependencias que configuraron nuevas formas de imperialismo, en gran medida marcadas por una acumulación por desposesión que prolongaba así las viejas prácticas de despojo sobre las que se forjó el capitalismo (Harvey, 2004). No en vano, en un mundo lleno que se desliza por zonas de extralimitación ecológica y en el que el inicio de nuevos ciclos de acumulación se topa con crecientes dificultades, estas dinámicas se han intensificado a medida que se reducen las válvulas de escape espacio-temporales del sistema.

En este sentido, el reforzamiento de unos rasgos imperialistas que nunca llegaron a desaparecer nos llevan a referirnos al periodo actual en el que se sitúa la economía mundial en términos de *imperialismo global*, como una nueva fase que emerge de la globalización en la que, además de las clásicas dinámicas de explotación entre centro y periferia, se han reforzado los mecanismos financieros y extractivistas de expropiación neocolonial para sostener los modos de vida del núcleo capitalista a costa de las periferias, exacerbándose así las desigualdades y la inestabilidad en el conjunto de la economía mundial (Álvarez Cantalapiedra, 2023).

Hacia una mirada inclusiva sobre el imperialismo global

Comprender integralmente el funcionamiento del sistema económico capitalista (SEC) pasa no solo por abordar las problemáticas que tradicionalmente han sido el objeto de los estudios de Economía Política Mundial -la explotación, el excedente, los monopolios, el poder, el subdesarrollo, etc.-, donde han fructificado las teorías del

1. Lapavitsas (2024) subraya las siguientes diferencias: la expansión del capital productivo con unas cadenas globales de valor controladas por empresas transnacionales que representan gran parte del comercio internacional; un capital financiero está dominado prevalentemente por instituciones financieras no bancarias como grandes fondos de inversión, al tiempo que la financiarización del capital industrial reduce sustancialmente su dependencia respecto al capital bancario; hoy no se buscan colonias formales, pero sí cierta exclusividad en regiones clave.

imperialismo y la dependencia, sino que implica contemplar la totalidad de planos desde los que se proveen los bienes y servicios que utilizan las sociedades humanas para existir y reproducirse. En este sentido, la comprensión del imperialismo global no puede abstraerse de la dimensión física y ambiental, con sus límites y umbrales, ni de la esfera de la reproducción social, dadas las fuertes contradicciones que brotan de ambas, y por su interacción con el plano productivo (Álvarez Cantalapiedra et al., 2017; Martínez González-Tablas, 2024).

De modo que para desarrollar una mirada inclusiva sobre el imperialismo global debe de trascenderse la dimensión productiva de la *explotación*, incorporando la *expropiación* -en términos de apropiación de trabajo, recursos, sumideros, etc.- en el análisis. Dos procesos que no están completamente separados, sino que se entrelazan dentro del SEC, contribuyendo de modos diferentes a la acumulación. Mientras en el caso de la explotación la transferencia de valor al capital se da bajo la apariencia de un intercambio contractual libre, en la expropiación se abandonan las apariencias para proceder a una confiscación brutal de los activos ajenos (Fraser, 2023).

Históricamente, en la geografía imperialista del capitalismo, el centro ha sido el núcleo representativo de la explotación y la periferia el espacio para la expropiación. Esta división partía de una visión racista del colonialismo europeo, que presentaba a los pueblos colonizados como “atrasados” o “incapaces de gobernarse a sí mismos” para así justificar su dominación y legitimar la esclavitud, el saqueo de recursos y la imposición de sistemas políticos subordinados a las potencias occidentales (Prashad, 2024). A esta dimensión debe añadirse los fundamentos patriarcales del imperialismo, basados en la división sexual del trabajo, el control de las capacidades reproductivas de las mujeres y la explotación de su trabajo no remunerado, que constituyeron condiciones previas para la expansión internacional de la acumulación de capital (Mies, 2018).

Desde el periodo de dominación colonial hasta hoy, explotación y expropiación han ido combinándose y articulándose, en variantes “puras” e híbridas. En las últimas décadas de capitalismo financiarizado, la migración de las industrias ha hecho que el grueso de la explotación se sitúe en la semiperiferia²; mientras que la expropiación, que amenaza con superar a la explotación como fuente principal de beneficio, se ha universalizado, afectando ya no solo a los sujetos de siempre, sino también a las clases trabajadoras occidentales (Fraser, 2023).

2. Una categoría propia del enfoque del sistema-mundo en las que dichas economías combinan dinámicas de subordinación al centro a la vez que ejercen un control sobre regiones periféricas (Wallerstein, 2005).

Imperialismo global en términos de explotación

Una manifestación del imperialismo es la explotación sistemática de los países centrales de la economía mundial -antiguas metrópolis- sobre la periferia -antiguas colonias o semicolonias-, que las teorías del imperialismo y la dependencia han contribuido a explicar con profundidad. En especial, los trabajos desarrollados desde mediados del siglo XX por múltiples autores de influencia marxista que, partiendo de los análisis clásicos del imperialismo, pusieron sobre la mesa conceptos como la *extracción del excedente*, el *intercambio desigual*, así como la *superexplotación* o la idea del *desarrollo del subdesarrollo* y las diferentes dinámicas generadoras de dependencia que permitieron analizar desde una óptica estructural el mantenimiento de la posición subordinada de los países periféricos en la economía mundial (Kohan, 2022; Foster, 2024). Una perspectiva que, en contraste con la literatura económica convencional, consideró el subdesarrollo no como una etapa previa al desarrollo, sino como una consecuencia directa de la integración de los países periféricos en la economía mundial. Esta integración subordinada obligaba a especializarse en la exportación de bienes de bajo valor agregado mientras se importaban productos industriales complejos y de alto valor añadido. El resultado no sería otro que el de la extracción sistemática de excedente de la periferia para nutrir la acumulación de capital en el núcleo imperial. Los mecanismos principales para ello fueron la explotación de recursos naturales y mano de obra barata, junto con el intercambio desigual, generando un proceso de desarrollo desigual que impedía a los países dependientes salir de su condición subordinada.

En el siglo XXI, esta visión ha tomado nuevo vuelo, poniendo el arbitraje laboral global en el centro de los análisis sobre imperialismo. Así, retomando la noción de “superexplotación”, se analiza cómo la explotación laboral internacional está hoy arraigada en las cadenas globales de valor, dominadas por grandes corporaciones transnacionales, materializándose en la exportación de bienes manufacturados de las periferias al centro (Kohan, 2022; Foster, 2024). Un estudio reciente cuantifica esta apropiación neta de trabajo que atribuye al hecho de que los salarios en el Sur Global son entre un 87% y un 95% más bajos que en el Norte Global para trabajos de igual valor (Hickel et al., 2024). De modo que el grueso del trabajo se realiza en la periferia, mientras los mayores beneficios se generan en el centro, perpetuándose así las desigualdades.³

Por otra parte, en lo que se refiere a los países dependientes de exportaciones primarias, aunque el auge de los precios de las materias primas a principios de este siglo llevó a cuestionar la teoría del deterioro de los términos de intercambio, factores como la volatilidad de los precios o la financiarización de los mercados de materias primas han exacerbado la inestabilidad, contribuyendo a que muchos de estos países mantengan una posición vulnerable (Patnaik y Patnaik, 2021). Y si bien el caso de

3. Uno de los autores que más énfasis ha puesto en la importancia de la explotación directa del trabajo en la comprensión del imperialismo moderno es John Smith en debate con Harvey. Véase la polémica en Kohan (2022).

China es la mejor muestra de las posibilidades de desarrollar estrategias para integrar su economía en las cadenas de suministro global sin quedar atrapada en la dependencia de exportaciones primarias, podría decirse que su modelo de integración ha reforzado la dependencia de muchos países del Sur Global, en lo que a exportación de recursos naturales se refiere.

Tanto la explotación directa del trabajo, como los términos de intercambio desiguales o la manipulación de los precios de las materias primas lleva a insistir en la persistencia del imperialismo en términos de lo que se considera un “drenaje del excedente” que los países del Sur Global transfieren hacia los países del Norte Global (Patnaik y Patnaik, 2021), y que según un cálculo reciente llega a alcanzar el equivalente al 7% del PIB del Norte Global (Hickel et al. 2021).

Otro elemento crucial a la hora de abordar la transnacionalización productiva es el de las cadenas de producción atravesadas por el género, tal como ha sido resaltado desde la Economía Feminista. Estas se refieren al recurso sistemático a la fuerza de trabajo femenina por parte de empresas transnacionales a la hora de reubicar manufacturas y servicios intensivos en trabajo, por su menor coste y mayor flexibilidad para su empleo en los niveles más bajos de las cadenas de valor. Una “feminización de la fuerza de trabajo” que no solo se da en términos de mayor participación, sino también de deterioro general de las condiciones laborales que implica, dada la extensión de las características del trabajo históricamente asignado a las mujeres (Agenjo, 2021).

Imperialismo en términos de expropiación o desposesión

A inicios del siglo XX, Rosa Luxemburg retomaría la noción de acumulación originaria de Marx para mostrar cómo la violencia, la estafa y la vulneración de la ley mercantil eran elementos constantes en la búsqueda de nuevos espacios no capitalistas para explotar y con ello resolver las crisis de sobreacumulación capitalistas. Un siglo después, bajo la misma inspiración, David Harvey analiza los mecanismos de lo que llamaría *acumulación por desposesión* utilizados por el capitalismo global contemporáneo para mantener su expansión y supervivencia: la privatización de servicios públicos y mercantilización de bienes comunes; la financiarización en todos los aspectos de la vida, provocando nuevos flujos de desposesión a través de deudas y crisis financieras; la expropiación de tierras y viviendas para proyectos de desarrollo, turismo o agricultura a gran escala que han desplazado a comunidades enteras, así como la guerra y la violencia como herramientas de expropiación de recursos naturales y el desplazamiento de poblaciones (Harvey, 2004 y 2014). Un conjunto de planos en los que, en definitiva, ha vencido el funcionamiento parasitario del capital respecto a las infraestructuras sociales y ecológicas, dando lugar a un reguero de “externalidades” acumuladas, que sin embargo ponen en serio peligro las propias condiciones de posibilidad del capitalismo (Fraser, 2023).

En esta dinámica de desposesión, la deuda ha sido una herramienta clave para el despojo y la transferencia de riqueza desde el grueso de la población hacia las élites financieras y corporativas a escala mundial como forma moderna de acumulación capitalista. Esta es una realidad tanto para los campesinos del Sur Global cuyas tierras son apropiadas por corporaciones transnacionales, como para el conjunto de la ciudadanía global afectada por las políticas neoliberales de austeridad y ajuste estructural (Harvey, 2014; Fraser, 2023).

Un ataque al aprovisionamiento social que, ya sea mediante la apropiación de bienes comunes o a través de la imposición de la desinversión estatal en materia de educación, sanidad o protección social, ha derivado en una extensión de la crisis de reproducción social del Sur Global al Norte Global. Aquí, el capitalismo financiarizado de las últimas décadas ha conllevado una creciente precarización en dos planos: el laboral, en el que la reducción de salarios reales y las peores condiciones laborales han derivado en el mayor recurso al crédito y/o la necesidad de incrementar el número de horas de trabajo remunerado necesarias para la reproducción social⁴; y el de la provisión pública de servicios sociales, como consecuencia del ataque al Estado de Bienestar, que ha traspasado la responsabilidad de proveer estos servicios a las comunidades y los hogares (y por tanto, en gran medida, a las mujeres).

En este contexto, la demanda privada de servicios domésticos con la que se pretende cubrir unas necesidades de cuidados no resueltas se ha incrementado. Esta crisis de cuidados ha implicado diferentes estrategias para intentar resolverla, siendo una de ellas la adquisición de cuidados mercantilizados realizados crecientemente por mujeres migrantes (y por lo general, racializadas). De este modo, el vacío de cuidados en los países ricos se cubre con la importación de trabajadoras de las periferias, pero a costa del deterioro del cuidado en los países de origen en los que, o bien dejan de cubrirse estas necesidades, o se transfieren a otras cuidadoras, que a su vez hacen lo propio, y así sucesivamente (Agenjo, 2021). Estas *cadena globales de cuidado*, cada vez más extensas, cuyo efecto neto no es otro que el de trasladar el vacío de cuidados de familias más ricas a familias más pobres, del Norte Global al Sur Global (Fraser, 2023).

La reproducción social se ve hoy también amenazada por todas las dimensiones de la reproducción que se están viendo sometidas al ámbito de la producción, o más bien, a la lógica de la acumulación de capital. Además de los servicios públicos de cuidados, estos espacios reproductivos amenazados incluyen también la vivienda, la salud, la alimentación, etc. Una dinámica de subordinación global a la lógica acumulativa en la que ejercen un papel clave las reglas económicas y financieras aseguradas mediante políticas, leyes u otros ejercicios de poder (por ejemplo, militar) que permiten asegurar el acceso a los recursos naturales o al uso del territorio de las periferias del planeta sobre los que se sostienen las ganancias empresariales y los modos de vida de las metrópolis.

4. Es en este contexto en el que cabe entender el reclutamiento de las mujeres al trabajo asalariado.

La apropiación y desposesión ambiental a través de la sobreexplotación de los recursos naturales y el dominio de su comercialización han estado históricamente entre las causas principales que explican gran parte de las diferentes formas coloniales que el imperialismo ha ejercido por todo el globo desde el s. XV, perdurando en distintas formas hasta la actualidad (Osterhammel y Jansen, 2019). No en vano, tan pronto como se iniciaron los procesos de descolonización, ya se advertía de que el saqueo violento de los recursos estaba dando paso a formas, en ocasiones más “sutiles”, de dominación y explotación, justificadas en el imaginario emanado del desarrollo (espacios vacíos no desarrollados, espacios vitales para el abastecimiento, supuesta cooperación al desarrollo de los países subdesarrollados, etc.) y, posteriormente, también, sobre las de la conservación de la naturaleza, desplegada como reacción a las consecuencias de las propias políticas de desarrollo. Se acababan formalmente las colonias, pero persistía la colonialidad y ello se ha traducido en nuevas formas de apropiación imperialista, tanto de trabajo como de recursos y territorio, que permiten mantener e incluso acrecentar viejos patrones de expropiación encubiertas bajo el manto de los intercambios monetarios, y que la Economía Ecológica y la Ecología Política han contribuido a desvelar (Naredo, 2010, Hornborg y Martínez-Alier, 2016; Hickel et al, 2022).

En la actualidad, uno de los principales ejemplos de esta situación es el “colonialismo verde” que permitiría continuar con las lógicas históricas basadas en el desarrollo, pero esta vez, en el marco de los pactos verdes. En este contexto habría, al menos, cuatro grandes dinámicas de desposesión con base netamente ambiental en marcha (Lang et al., 2023): (1) la seguridad energética y los negocios de ciertos países enriquecidos basados crecientemente en un acceso ilimitado de materias primas provenientes habitualmente de países empobrecidos, cuya extracción se presentaría como inevitable y necesaria para la transición verde de los primeros hacia economías bajas en emisiones de gases de efecto invernadero; (2) la imposición de ciertas formas de explotación (usos del suelo) o de algunos modelos de conservación en el Sur global para llevar a cabo la “compensación” de esas emisiones y de la pérdida de biodiversidad asociadas al crecimiento económico derivado de la aceleración del metabolismo social (ver Metabolismo social) que experimenta el Norte Global; (3) el uso de ciertas áreas como *zonas de sacrificio*, obligando a estos a asumir todos los costes sociales y también ambientales a través de distintas formas de afectación, constituyendo una fuente, por tanto, de *intercambio ecológico desigual* encubierto por el velo monetario, así como de *deuda ecológica* como acumulación de esta apropiación ecológica a lo largo del tiempo (Hornborg y Martínez-Alier, 2016) y, finalmente, (4) el uso de las economías de esos países periféricos como reales o potenciales mercados para unas costosas tecnologías renovables en ese contexto de intercambio desigual y transición verde.

Ante las fuertes resistencias que estos fenómenos están levantando en ocasiones en los países del Sur Global, no son pocos los casos en los que estas lógicas se están trasladando también a las áreas periféricas del Norte Global (Lang et al. 2023).

Transiciones socioecológicas¹

Óscar Carpintero

Jaime Nieto

Introducción

En las ciencias sociales han sido habituales los debates sobre las causas y consecuencias de los procesos de transición históricos entre sistemas políticos y económicos: la sucesión de modos productivos (cazador-recolector, agrícola e industrial), el paso de la edad media a la moderna y contemporánea, la transición del feudalismo al capitalismo, del capitalismo al socialismo (o viceversa), etc., han sido hitos sujetos a una constante controversia. Nuestro interés principal en esta entrada se centrará en mostrar el debate que surge al incorporar una dimensión que, en general, se había dejado muchas veces al margen, a saber: la dimensión ecológica asociada a todos estos procesos, lo que permitirá hablar de transiciones socioecológicas y, en un plano más normativo, de transiciones hacia la sostenibilidad (Carpintero y Riechmann, 2013).

Cuando hablamos de transiciones, identificamos la unidad de análisis con el sistema socioeconómico en su interrelación con los sistemas naturales. Se suele definir como régimen socioecológico (o sociometabólico) al “patrón fundamental y específico de interacción entre la sociedad humana y los sistemas naturales” (Fischer Kowalski y Hutler 2007: 8); lo que lleva a hablar de transiciones socioecológicas cuando se analiza la transición desde un régimen socioecológico a otro distinto. Estos procesos, en general, van a suponer siempre una transformación *cualitativa* desde un estado de ese sistema hacia otro estado diferente, y es la dimensión cualitativa la que permite distinguir los procesos de transición como cambios que *van más allá de meras variaciones marginales o incrementales en el estado de cosas precedente*. Estas transformaciones tienen que ver, sobre todo, con modificaciones importantes de la estructura socioeconómica (producción, consumo, tecnología) y la forma en que se establecen las relaciones economía-naturaleza en esa sociedad. En este sentido, y para lo que aquí interesa, en la historia de la humanidad se pueden distinguir tres regímenes socioecológicos distintos: las sociedades cazadoras-recolectoras, las sociedades agrarias y las

1. Esta entrada resume, complementa y reelabora las reflexiones aparecidas en Carpintero y Nieto (2021/2022).

sociedades industriales. Del análisis histórico de la transición desde estos tres regímenes cabe extraer algunas enseñanzas importantes (Carpintero y Riechmann, 2013).

En primer lugar, en lo que atañe al metabolismo socioeconómico, el paso o transición de un sistema socioecológico a otro *siempre ha implicado un aumento importante en la utilización de recursos naturales* (energía y materiales) totales y per cápita, (Haberl *et al.*, 2011; Krausmann *et al.*, 2008). La superación de la fase cazadora-recolectora y la generalización de las sociedades de base agraria supuso entre triplicar o cuadruplicar el uso de energía per cápita, o multiplicar por seis el uso de materiales por habitante. Y lo mismo pasa cuando la sociedad transita desde el régimen agrario a un régimen socioecológico industrial, donde el uso de energía y materiales per cápita se multiplica entre 3 y 5 veces, la densidad de población se dispara (a la vez que decae abruptamente la población agraria sobre el total), y la inyección de energía y materiales sobre el territorio (en unidades por hectárea) se multiplica por un factor de entre 10 y 30. Un incremento que viene aparejado con un cambio sustancial en la naturaleza de la energía y los materiales utilizados. Si en el caso del régimen cazador-recolector, el 99% era biomasa, y en las sociedades agrarias casi el mismo porcentaje (95%), cuando se trata de regímenes industriales la participación de la biomasa cae drásticamente a niveles del 10-30%, ocupando el resto el uso masivo de combustibles fósiles y otros recursos no renovables.

Lo anterior, sin embargo, plantea una novedad histórica muy relevante. Ahora estamos ante la que, probablemente, será la primera transición socioecológica en la que el resultado no será un mayor consumo de recursos totales y per cápita, sino que, debido a fenómenos como el *peak oil* o el cambio climático, *el escenario será precisamente uno de menor disponibilidad y uso de energía y materiales* (Krausmann, *et al.*, 2008; Carpintero y Riechmann, 2013).

Un caso especial: la transición energética actual y sus implicaciones para una economía inclusiva

Desde el punto de vista de la economía inclusiva, este resultado supone incorporar a la reflexión categorías clave como límites y sostenibilidad, pero también la preocupación por las desigualdades y los costes sociales que se pueden generar en el proceso de transición, lo que lleva a la necesidad de hablar de procesos de transición *justa*. La forma en que las aportaciones de los enfoques que nutren la economía inclusiva se articulen en el proceso será determinante del resultado.

Esto se ve muy claramente en el ámbito concreto de la transición energética. Las cinco últimas décadas han proporcionado argumentos sobre el doble carácter de la crisis energética a la que nos enfrentamos, con límites tanto por el lado de los recursos como por el lado de los residuos. De una parte, la aparición del cénit de

extracción del petróleo convencional (*peak oil*) pronosticado desde finales de la década de los 90 del siglo XX (Turiel, 2020), es un hecho ya reconocido incluso por organismos internacionales (IEA, 2010). Dicha constatación no quiere decir que el petróleo convencional vaya a agotarse en breve, sino que ya hemos sobrepasado el punto de la tasa máxima de extracción, lo que supone el inicio de la fase descendente en las extracciones de crudo convencional a nivel mundial. Esta circunstancia pone a las sociedades ante el espejo de la escasez energética futura y viene a refrendar el principio del fin de una era económica caracterizada, en general, por el acceso a energía abundante y barata desde mediados del siglo XX.

En todo caso, incluso si tuviéramos acceso a unos recursos “infinitos”, ¿podríamos aún seguir quemando combustibles fósiles al ritmo actual? La respuesta obvia es que no, pues nos enfrentamos a la extralimitación asociada a la aparición del cambio climático inducido por un funcionamiento socioeconómico apoyado en la quema de combustibles fósiles (IPCC, 2021). Esta circunstancia se ha convertido en una grave amenaza y un límite que hemos traspasado al superar el umbral de la atmósfera para absorber emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) sin incrementar la temperatura media del planeta.

A este respecto, las conclusiones del sexto informe del IPCC (2021) han empeorado las ya graves previsiones de informes anteriores y pronostica que, de seguir con la trayectoria de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) actual, se estima como muy probable un aumento de entre 2,8 y 4,6°C para 2100 (en comparación con la era preindustrial). Este incremento de la temperatura trae consigo impactos ambientales, costes sociales y el agravamiento y frecuencia de fenómenos climatológicos extremos de gran relevancia que ponen en grave riesgo los sistemas de abastecimiento básicos agrarios y alimentarios de la humanidad. De ahí la urgencia de acometer importantes reducciones en las emisiones de GEI y el consumo energético.

Pero, ¿qué cantidad de combustibles fósiles deberían mantenerse en la corteza terrestre para cumplir el objetivo del Acuerdo de París (no superar un incremento de temperatura +1.5-2°C sobre los niveles preindustriales)? Una investigación reciente (Welsby, *et al.*, 2021) ha llegado a la conclusión de que deberíamos *dejar bajo tierra sin extraer (y por tanto sin quemar y emitir) el 60% de las reservas de gas y petróleo y el 90 por 100 de las reservas de carbón*. Sin embargo, en el Acuerdo de París no se discutió sobre este asunto y el carácter voluntario del Acuerdo acabó alimentando la función “ceremonial” que las cumbres climáticas han estado teniendo durante los últimos tres decenios. En lugar de promover estrategias de autolimitación colectiva y de contracción de emergencia de la escala económica (sobre todo en los países ricos), se buscan medios con los que hacer perdurar, con otros nombres, la fe de que es posible continuar con el crecimiento del modelo de producción y consumo que ha causado el problema.

La forma en que el grueso de los países y las políticas convencionales han enfrentado este desafío se ha basado en potenciar las estrategias de transición ecológica,

transición energética y descarbonización de las economías. Desde hace más de una década, y con el amparo de varios organismos internacionales, uno de los rasgos que comparten estas estrategias es la necesidad de un crecimiento verde (*green growth*) que promete mantener la expansión de la producción de bienes y servicios (PIB), pero utilizando fuentes energéticas renovables y, gracias al desarrollo tecnológico, reducir el uso de recursos naturales y la contaminación (e.g. OECD 2011). Más recientemente, estos planteamientos han alimentado la elaboración de varios “pactos verdes” como el *Green New Deal* (Estados Unidos) que se incorporó, pero descafeinado, a la Administración Biden (y está siendo desmantelado por la actual Administración Trump); o el *Green Deal* (Unión Europea) que está aprobado e implementándose.

Si bien los “pactos verdes” son heterogéneos, la investigación académica reciente ha subrayado la dificultad de lograr un crecimiento verde con desmaterialización absoluta (que aumente la producción de bienes y servicios y, simultáneamente, disminuya el uso de recursos y la contaminación), debido a la gran dependencia de los recursos naturales por parte del sistema económico (Hickel y Kallis, 2020; Haberl *et al.*, 2020). Un sistema económico que ha triplicado, a escala global, la extracción de recursos naturales desde 1970 y que, según algunas estimaciones, espera doblar su uso de energía y materiales para 2060 (OCDE, 2019).

Vaya por delante que no hay nada equivocado en pretender sustituir el uso de petróleo, carbón y gas natural por energía eólica o solar. Más bien, el problema tiene que ver con: 1) la aspiración a mantener el mismo nivel de consumo energético (pero ahora apoyado en fuentes renovables) sin tener en cuenta los límites físicos de esa estrategia; 2) los costes ambientales y sociales a los que se enfrenta la generalización de las tecnologías renovables y la electrificación basada en ellas; y 3) el momento tardío en que se quiere llevar a cabo esa transformación (tercer decenio del siglo XXI) en comparación con el momento en que hubiera sido necesaria ya hace décadas, nos aboca a un horizonte temporal muy estrecho para resolver el deterioro ecológico global.

Respecto a la primera cuestión, cabe recordar que la mayoría de las estrategias de transición energética suelen hacer abstracción del limitado potencial (por razones termodinámicas) que poseen *realmente* las tecnologías renovables y que impiden sustituir al 100% los actuales niveles de consumo energético que se realizan con cargo a los combustibles fósiles. Tal y como se ha puesto de relieve hace tiempo (De Castro, *et al.*, 2011, 2013), muchas de las estimaciones manejadas no eran congruentes con el primer principio de la termodinámica, o bien no incorporaban los límites en la densidad energética fotovoltaica y la competencia que su generalización supone para otros usos de la tierra y de los minerales, lo que reduce sustancialmente sus posibilidades de alcanzar la sustitución completa.

Por otro lado, una de las grandes esperanzas puestas en juego para mantener el mismo nivel de consumo energético, pero con fuentes renovables, es resolver el

problema de la movilidad motorizada a través del coche eléctrico y el despliegue masivo de tecnologías de generación renovables. En primer lugar, mientras no se descarbonice la matriz eléctrica, el vehículo eléctrico seguirá siendo parcialmente tributario de los combustibles fósiles. Por si esto fuera poco, tanto el vehículo eléctrico como el despliegue de estas tecnologías también trae consigo la necesidad de recurrir a fuentes de energía (trampa de la energía) y materiales no renovables. Del mismo modo, el coche eléctrico tiene unos requerimientos de minerales asociados a las baterías 6 veces superiores a un coche convencional (litio, níquel, tierras raras, etc.) (IEA, 2021:5). De acuerdo a estimaciones recientes, su generalización podría suponer el agotamiento de las reservas disponibles actuales de aluminio, cobre, cobalto, litio, manganeso y níquel, no dejando recursos disponibles para otros usos industriales; Pulido *et al.*, 2021).

Por otro lado, tal y como ha llamado la atención la Agencia Internacional de la Energía, de cumplirse el Acuerdo de París, la demanda de minerales para las tecnologías renovables incrementaría el consumo mundial de minerales durante dos décadas en un 40% para el cobre y tierras raras, un 60-70% para el níquel y el cobalto y casi un 90% para el litio. Y conviene no olvidar tampoco los impactos sobre otros territorios que las estrategias de transición energética –propuestas mayoritariamente por países de la OCDE– pueden acabar imponiendo. Dadas las limitaciones de Europa y otros países ricos en términos de dotaciones de sustancias minerales críticas, el despliegue masivo de las energías renovables y la movilidad electrificada suponen el incremento del fenómeno extractivista en América Latina, África y Asia con el preocupante e insostenible deterioro ecológico y social asociado (Environmental Justice Atlas; Pérez, 2021: 54-83).

Pero el asunto no solo implica costes ambientales notables. La transición energética ha generado una demanda social de compensación justa para aquellos sectores afectados en términos de empleo y renta, lo que ha llevado a que el concepto de transición energética justa se haya popularizado después de proponerse ya a finales del siglo XX. (ILO 2015; Poschen 2017). En cuanto al empleo, se trataría de compensar aquellas actividades “sucias” que desaparecen, fruto de la transición, y su sustitución por empleos “verdes” o en sectores relacionados con las energías renovables. Sin embargo, recientes revisiones de las últimas investigaciones (García, Carpintero y Buendía 2020) y estimaciones recientes (Fabra *et al.*, 2023) han puesto de relieve que el impacto global de la transición sobre el empleo, aunque positivo, es relativamente pequeño, por lo que el tamaño de lo que se conoce como “doble dividendo”, es decir, energías más limpias y creación de empleo, estaría más acotado.

Existe también una creciente preocupación por lo que hace a los impactos distributivos y de desigualdad de las políticas económicas y energéticas puestas en marcha con la transición. Por ejemplo, existe abundante evidencia de que el incremento de los precios de la energía derivados de una mayor imposición ecológica (sin redistribución vía gasto de los ingresos obtenidos ni instrumentos que amortigüen la regresividad) tiene efectos adversos (mayor pobreza e inseguridad energética) sobre los

hogares más precarios económicamente, dado el mayor porcentaje de gasto sobre los ingresos dedicado al consumo de energía (García-Muros, *et al.*, 2022). Igualmente se sabe que las subvenciones y ayudas a la eficiencia energética destinadas al acceso a tecnologías de consumo bajas en carbono, o a la sustitución de fuentes energéticas fósiles por renovables en los hogares, tienen un carácter fundamentalmente regresivo al tener como principales receptores a los hogares con mayor renta. Así sucede en el caso de las subvenciones para la adquisición de vehículos eléctricos, paneles fotovoltaicos, bombillas LED, etc.

En el caso de determinados territorios (con la población que en ellos habita) nos encontramos también con evidencia que revela un elemento de división territorial entre zonas de generación energética renovable (normalmente rurales o poco pobladas) que albergan desproporcionadamente los costes ambientales asociados (ocupación del territorio, impactos sobre la biodiversidad y el paisaje, incompatibilidad con otros usos), y otras zonas destinadas básicamente al consumo y disfrute (Sánchez Contreras y Matarán Ruiz, 2023). Por desgracia, son pocos los casos en que este tipo de decisiones se toman con el consentimiento de la población y los territorios que sufren los costes, pero cuando se han tenido en cuenta sus intereses y un mecanismo claro de participación en los beneficios, el proceso de transición se ha desarrollado más fácilmente.

Si hacemos balance, en los últimos años estamos asistiendo a un fenómeno singular. Mientras que, por un lado, arrecian los planes de transición energética a varios niveles -acompañados de importantes dotaciones económicas para llevarlos a cabo-, por otro lado, en una fracción creciente de la sociedad aumenta la sensación de que llegamos tarde. En parte porque se constata que muchas de las políticas y estrategias energéticas y sociales que están por debajo de estos procesos de transición son propuestas interesantes que fueron planteadas ya desde hace más de tres décadas por científicos, investigadores y movimientos sociales y que, como se ha recordado recientemente, eran excelentes ideas para ponerlas en práctica cuando existía tiempo y margen para llevar a cabo esa transición (en los años 70, 80 o, incluso, hasta comienzos de los 90 del siglo XX) (Riechmann, 2019). Sin embargo, es fácil darse cuenta de lo improbable que puede resultar ahora acometer un cambio socioeconómico de tanta envergadura, que exige de varios decenios para poder llevarse a cabo, cuando *es precisamente ese tiempo el que la mayoría de los análisis sugiere que no tenemos*, y que la urgencia del cambio climático y el deterioro ecológico global nos ha robado.

Conclusión

Las anteriores consideraciones no tratan, en todo caso, de menospreciar las fuentes energéticas renovables ni las ventajas de utilizar este tipo de tecnologías en la producción y consumo de bienes y servicios en comparación con el uso masivo de combustibles fósiles. Nada de eso. Se han conseguido logros importantes que conviene

tener en cuenta. De lo que se trata, más bien, es de acotar las esperanzas en su generalización, con los niveles de consumo actuales, como forma de enfrentar una crisis energética y de emergencia climática en la tercera década del siglo XXI, y de mostrar las limitaciones de su adopción a gran escala para sustituir el consumo energético que nos proporcionan ahora mismo el petróleo, el gas y el carbón. No parece posible (ni deseable) seguir alimentando la ilusión de una transición indolora desde el punto de vista del consumo energético, cuando lo recomendable sería, a la vista de los datos y la evidencia científica, poner todos los medios y esfuerzos para *reducir* nuestra producción y consumo acomodándolo a las posibilidades reales que nos ofrecen, precisamente, estas fuentes energéticas renovables.

En definitiva, si no se pueden adecuar los medios a los objetivos (crecimiento) hay que rebajar sustancialmente los objetivos para hacerlos coincidir con los medios disponibles. Se necesita, pues, pensar y poner en marcha escenarios de contracción urgente de la actividad económica y social donde quepa la reducción en el uso de recursos naturales, las emisiones y contaminación, y donde se haga frente a la desigualdad social (véase la entrada “postcrecimiento”).

Como se puede observar, en el debate sobre la transición energética (y socioecológica) confluyen, pues, elementos ecológicos, sociales y económicos que es preciso evaluar de manera inclusiva y con las herramientas disponibles. Y es en esta tesitura donde un enfoque de economía inclusiva, que considere las dimensiones implicadas, que tenga en cuenta algunas de las categorías con que se está forjando dicha aproximación (recogidas en otros apartados de este libro), y que apela a enseñanzas de la economía ecológica, de la economía feminista, postkeynesiana o institucional, puede ser de utilidad para clarificar los términos del debate, y también las soluciones.

Bibliografía

Límites y sostenibilidad

- Carpintero, Ó. (1999). *Entre la economía y la naturaleza*. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Carrasco, C. (2001). "La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?". *mientras tanto*, 82, pp. 43-70.
- CMMAD, (1987): *Nuestro futuro común*. Madrid: Alianza
- Dafermos, Y., Nikolaidi, M., Galanis, G. (2017). "A stock-flow-fund ecological macro-economic model". *Ecological Economics*, 131, pp. 191-207.
- Daly H.E. (1972). "In defense of a steady-state economics", *American Journal of Agricultural Economics*, 54 (5), pp. 945-954.
- Daly, H.E. (1991). "Towards an Environmental Macroeconomics". *Land Economics*, 67, (2), pp. 255-259.
- Foster, J.B. (2023). "Planned Degrowth: Ecosocialism and Sustainable Human Development". *Monthly Review*, 75(3).
- Georgescu-Roegen, N. (1972). "Energy and economic myths", en: Georgescu-Roegen, N. (1976). *Energy and Economic Myths*. New York: Pergamon Press, pp. 3-36.
- Jackson, T. (2011). *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un planeta finito*. Barcelona: Icaria.
- Lange, S. (2018). *Macroeconomics without growth*. Marburg: Metropolis Verlag.
- Martínez Alier, J. Roca, J. (2017). *Economía Ecológica y Política Ambiental*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J., Behrens III, W.W. (1972). *Los límites del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Neumayer, E. (2013). *Weak versus Strong Sustainability*. Cheltenham: Edward Elgar (4ª edición).
- Nieto, J., Carpintero, Ó., Lobejón, L.F. Miguel, L.J. (2020). "An ecological macroeconomics model: The energy transition in the EU", *Energy Policy*, 145, 111726
- Picchio, A. (2001). "Un enfoque macroeconómico "ampliado" de las condiciones de vida". En: Carrasco, C. (ed.). *Tiempos, trabajo y género*. Barcelona: Publicacions de la Universitat de Barcelona, pp. 15-37.
- Raworth, K. (2017). *Economía rosquilla*. Barcelona: Paidós.
- Richardson, K., Steffen, W., Lucht, W., et al., (2023). "Earth beyond six of nine planetary boundaries". *Science Advances*, 9, eadh2458.
- Rockström, J., Steffen, W.; Noone, K., et al., (2009). "A safe operating space for humanity". *Nature*, 461, pp. 472-475.
- Scheffer, M., Carpenter, S., Foley, J. A., Folke, C. y Walker, B. (2001). "Catastrophic shifts in ecosystems". *Nature*, 413 (6856), pp. 591-596.
- Taylor, L., Rezai, A., Foley, D.K. (2016). "An integrated approach to climate change, income distribution, employment, and economic growth". *Ecological Economics*, 121, pp. 196-205.
- Victor, P. (2008). *Managing without growth*. Cheltenham: Edward Elgar.
-

Sistemas abiertos

- Adkisson, R. V., (2009). "The Economy as an Open System: An Institutionalist Framework for Economic Development", Springer Books, in: Tara Natarajan & Wolfram Elsner & Scott Fullwiler (ed.), *Institutional Analysis and Praxis*, Dordrecht: Springer, pp. 25-38.
- Arena, R., Dow, S., & Klaes, M. (Eds.), (2009). *Open Economics: Economics in relation to other disciplines*. London: Routledge.
- Bertalanffy, L. von. (1968). *General System Theory*, New York: George Braziller.
- Bromley, D. W. (1989). *Economic Interests and Institutions*. Oxford: Basil Blackwell.
- Bunge, M. (1979). *Treatise on Basic Philosophy. A World of Systems*. Dordrecht and Boston: Reidel.
- Burkett, P. (2006). *Marxism and ecological economics*. Boston: Brill Leiden.
- Capellán-Pérez, I., Blas, I. de, Nieto, J., Castro, C. de, Miguel, L.J., Carpintero, Ó., Mediavilla, M., Lobejón, L.F., Ferreras-Alonso, N., Rodrigo, P., Frechoso, F., Álvarez-Antelo, D., (2020). "MEDEAS: a new modeling framework integrating global biophysical and socioeconomic constraints". *Energy and Environmental Science* 13, 986–1017.
- Carpintero, Ó. (2009). "La economía ecológica como enfoque abierto y transdisciplinar", en: Álvarez Cantalapiedra, S., y Ó. Carpintero, (Eds.): *Economía Ecológica: Reflexiones y perspectivas*. Madrid: Círculo de Bellas Artes, pp. 11-33.
- Chick, V., (2004). "On open systems". *Brazilian Review of Political Economy* 24: 1–16.
- Chick, V., Dow, S., (2005): "The meaning of open systems". *Journal of Economic Methodology*, 12:3, 363-381.
- Georgescu-Roegen, N., (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press: Cambridge., Mass.
- Gowdy, J., (1994). *Coevolutionary Economics: The Economy, Society and the Environment*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Kapp K.W., (1976). "The open-system character of the economy and its implications". En: Dopfer K. (ed), *Economics in the future*. Westview, Boulder, CO, pp. 90-105.
- Lavoie, M. (2014). *Post-keynesian economics. New foundations*. Edward Elgar: Cheltenham.
- Lawson, T. (1997). *Economics and Reality*, London: Routledge.
- McQuarie, D., Amburgey, T. (1978). "Marx and modern systems theory", *Social Science Quarterly*, 59 (1), pp. 3-19.
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J., Behrens III, W. W. (1972). *The Limits to Growth*. New York: Universe Books.
- Naredo, J.M. (1987). *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI.
- Passet, R. (1996). *Principios de bioeconomía*. Madrid: Fundación Argentaria-Visor Distribuciones.
- Reinert, E.S., S. Kvangraven (eds.), (2023). *A Modern Guide to Uneven Economic Development*. Edward Elgar: Cheltenham.

Metabolismo social

- Ayres, R.U. y Kneese, A.V. (1969). "Production, Consumption and Externalities". *American Economic Review*, 59: pp. 282-296.
- Beaucaire, K., Saey-Volckrick, Joëlle, y Tremblay-Pepin, S. (2023). "Integration of approaches to social metabolism into democratic economic planning models", *Studies in Political Economy*, 104 (2), pp. 73-92.
- Boulding, K.E. (1966). "The Economics of the Coming Spaceship Earth. En H. Jarrett (ed.). *Environmental Quality in a Growing Economy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, pp. 3-14.
- Daly, H. E. (1968). "On Economics as a Life Science". *Journal of Political Economy*, 76 (3), pp. 392-406.
- Cahen-Fourot, L., Magalhães, N. (2024): "The accumulation–metabolism nexus: internationalization, labour–capital relations, and material flows of French capitalism since the post-war era". *Socio-Economic Review*, 22, (4), pp- 1921–1946.
- Carpintero, Ó., Echevarría, S., Naredo, J.M. (1999). "Flujos físicos y valoración monetaria en el comercio mundial", en: Naredo, J.M; Valero, A; (Dirs.): *Desarrollo económico y deterioro ecológico*. Madrid: Fundación Argenteria-Visor Distribuciones, pp. 325-348.
- Carpintero, Ó. (2005). *El metabolismo de la economía española: Recursos naturales y huella ecológica, 1955-2000*. Lanzarote: Fundación César Manrique.
- Dafermos, Y., Nikolaidi, M., Galanis, G. (2017). "A stock-flow-fund ecological macro-economic model". *Ecological Economics*, 131, pp. 191-207.
- Eurostat (2018). *Economy-wide material flows accounts handbook*. Luxembourg.
- Foster, J.B. (2000). *La ecología de Marx*. Barcelona: El Viejo Topo.
- Eisenmenger, N., Giljum, S. (2006). "Evidence from Societal Metabolism Studies for Ecological Unequal Trade", en: Honborg, A y C. Crumley. (eds.): *The World System and the Earth System: Global Socioenvironmental Change and Sustainability since the Neolithic*. Walnut Creek, CA: Left Coast Press, pp. 288-302.
- Fischer-Kowalski, M. (1998). Society's Metabolism. The Intellectual History of Materials Flow Analysis, Part I, 1860– 1970. *Journal of Industrial Ecology*, 2(4), pp. 61-78.
- Fischer-Kowalski, M. y Hüttler, W. (1998). Society's metabolism. The Intellectual History of Materials Flow Analysis, Part II, 1970-1998. *Journal of Industrial Ecology*, 2(4), pp. 107-136.
- Fischer-Kowalski, M. y Haberl, H. (2007). *Socioecological transitions and global change. Trajectories of Social Metabolism and land use*. Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing.
- Fischer-Kowalski, M. y Haberl, H. (2015). "Social metabolism: a metric for biophysical growth and degrowth": en: Martínez Alier, J. y Muradian, R. (eds.). *Handbook of Ecological Economics*. Edwar Elgar Publishing, pp. 100-138.
- Frank, A.G. (1966). "The development of underdevelopment". *Monthly Review* 18, (7), pp. 17-31.

- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge Mas., Harvard University Press.
- Giampietro, M., Mayumi, K. y Ramos-Martin, J. (2009). "Multi-scale integrated analysis of societal and ecosystem metabolism (MuSIASEM): theoretical concepts and basic rationale". *Energy*, 34, pp. 313–322.
- González de Molina, M. y Toledo, V.M. (2015). *The social metabolism. A social-ecological theory of historical change*. Berlin: Springer.
- Haberl, H., Wiedenhofer, D., Pauliuk, S., Krausmann, F., Müller, D.B., Fischer Kowalski, M. (2019). Contributions of socio-metabolic research to sustainability science. *Nature Sustainability*, 2: 173-184.
- Hornborg, A. (1998). "Towards an ecological theory of unequal exchange: Articulating world system theory and ecological economics". *Ecological Economics*, 25(1), pp. 127-136.
- Martínez Alier, J. (ed.), (1995). *Los principios de la Economía Ecológica. Textos de P. Geddes, S.A: Podolinsky y F. Soddy*. Madrid: Fundación Argentaria-Visor Distribuidores.
- Marx, K. (2000) [1867]. *El Capital: Crítica de la Economía Política*. Libro I, Tomo I, Madrid: Akal.
- Planning for Entropy (2022). "Democratic Economic Planning, Social Metabolism and the Environment", *Science & Society*, Vol. 86, No. 2, pp. 291–313.
- Prebisch, R. (1949). "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas". *El Trimestre Económico*, 35(1), pp. 347-374.
- Wallerstein, I. (1974, 1980, 1989). *The modern world I, II, III*. New York: Academic Press.

Producción

- Baumgärtner, S. (2000): *Ambivalent Joint Production and the Natural Environment. An Economic and Thermodynamic Analysis*. Heidelberg-New York: Physica Verlag.
- Borderías, C., Carrasco, C. y Alemany, C. (comp.), (1994): *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona: Icaria-FUHEM.
- Carrasco, C. (1991): *El trabajo doméstico: un análisis económico*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Carrasco, C. (ed.), (2001): *Tiempos, trabajo y género*. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.
- Georgescu-Roegen, N. (1971): *The entropy law and the economic process*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Naredo, J.M. (1987): *La economía en evolución*. Madrid: Siglo XXI.
- Naredo, J.M., y Valero, A. (1989): "Sobre la conexión entre termodinámica y economía convencional", *Información Comercial Española*, junio/julio, pp. 7-16.

Excedente social

- Baran, P. A. (1959). *La economía política del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Baran, P. A. y Sweezy, P. M. (1968). *El capital monopolista*. México: Siglo XXI editores.
- Barceló, A. (1981). *Reproducción económica y modos de producción*. Barcelona: Ediciones del Serbal.
- Cartelier, J. (1981). *Excedente y reproducción*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Heilbroner, R. L. (1990). *Naturaleza y lógica del capitalismo*. Barcelona: Península.
- Lange, O. (1979). *Economía política II. Teoría de la reproducción*. México: Fondo de Cultura Económica.

Trabajo

- Borderias, C., Carrasco, C., y Alemany, C. (ed), (1991). *La mujer y el trabajo. Rupturas conceptuales* Barcelona: FUHEM Icaria.
- Bosch, G., Lehndorf, S. y Rubery, J (eds.), (2009). *European models in Flux. A comparison of institutional changes in nine European Countries*. London: Palgrave Macmillan.
- Carrasco Cristina, Borderia Cristina y Torms Teresa (ed), (2011). *El trabajo de cuidados, Historia, teoría y práctica*. Madrid: FUHEM- Los Libros de la Catarata.
- Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M. (1982): *Segmented work, divided workers*. Cambridge: Cambridge University Press
- Grimshaw D., Fagan C., Hebson, G. y Tavora, I. (2017). *Making Work more Equal. A new labour segmentation approach* Manchester: Manchester University Press.
- Komlosy, A. (2018). *Work. The last 1000 years*. London: Verso.
- Marx, K. (1959). *El capital*. vol 1. México: FCE. (e.o. 1867).
- Pahl, R. (1984). *Divisions of labour* Oxford: Basil Blackwell.
- Smith, Adam (1958). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE. (e.o. 1776).

El principio de demanda efectiva

- de Oliveira, G. (2018). "Environment, Effective Demand, and Cyclical Growth in Surplus Labor Economies". *PSL Quarterly Review* (71)285, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3211936> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3211936>
- Fontana G. y Sawyer, M. (2016) "Towards post-Keynesian ecological macroeconomics". *Ecological Economics*, (121), pp 186-195, <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.03.017>
- Hediger, W (1999): "Reconciling "weak" and "strong" sustainability", *International Journal of Social Economics*, 1999, Vol.26(7/8/9), p.1120-1144

- Hein, E. (2015). "The principal of effective demand – Marx, Kalecki, Keynes and beyond". *Institute for International Political Economy Berlin*. Working Paper 60/2015.
- Karamessini, M. y Rubery, J. (2014). *Women and Austerity. The Economic Crisis and the Future for Gender Equality*. London and New York: Routledge IAFFE Advances in Feminist Economics.
- Keynes, J. M. (2014[1936]). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura económica.
- Lavoie, M. (2015). *Post-Keynesian Economics: New Foundations*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Moore, J. W. (2016). *Anthropocene or Capitalocene?: Nature, History and the Crisis of Capitalism*. Michigan: Kairos PM.
- Pérez Orozco, A. (2014). *Subversión feminista de la economía: aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños.
- O'Connor, J. (1988). *Natural Causes: Essays in Ecological Marxism*. New York: The Guilford Press.
- Raghavendra, S. (2023). "At the Intersection between Class and Gender: Unpaid Household Work and Macroeconomic Demand Regimes". Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=4738503> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4738503>
- Van Staveren, I. (2010). "Post-Keynesianism meets feminist economics". *Cambridge Journal of Economics*, (34)6, pp 1123–1144, <https://doi.org/10.1093/cje/ben033>
- Villanueva, P., (2015). "The external impact of the Green Economy – An analysis of the environmental implications of the Green Economy". *Institute for International Political Economy Berlin*. Working Paper 56/2015.
- Holt, E., Pressman, S., Spash, C. (2009). *Post Keynesian and Ecological Economics*. Cheltenham: Edward Elgar.

Instituciones

- Acemoglu, D. y Robinson, James A. (2012): *Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. (Trad. C. Fernández Muñoz). Bilbao: Deusto.
- Aguilera, F. (2009): *Economía de los recursos naturales: un enfoque institucional*. Textos de S.V. Ciriacy-Wantrup y K.Q.W. Kapp, Madrid: Fundación Argentaria-Visor Distribuidores.
- Bromley, D.W. (1991): *Environment and Economy*, Oxford: Basil Blackwell.
- Carpintero, O. (2010): "Entre la mitología rota y la reconstrucción: Una propuesta económico-ecológica", *Revista de Economía Crítica*, 9, pp. 145-197.
- Ciriacy-Wantrup, S.V. (1957): *Conservación de los recursos*. *Economía y Política*, México: FCE.
- Hodson, G.M. (2009): "Institutional economics into Twenty-first century", *Studi et Note di Economia*, 1, pp. 3-26.
- Kapp, W. ([1957], 1966): *Los costes sociales de la empresa privada*, Barcelona: OIKOS-TAU.

- Zacharowska-Mazurkiewicz, A. (2015): "The concept of care in institutional and feminist economics and its impact on public policy", *Journal of Economic Issues*, 49, pp. 405-413.
- Ostrom, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Paavola, J. (2007): "Institutions and environmental governance: a reconceptualization", *Ecological Economics*, 63, pp. 93-103.
- Rutherford, M. (2001): "Institutional economics: then and now", *Journal of Economic perspectives*, 15 (3), pp. 173-194.
- Samuels, W.J. (2008): "Institutional economics", *New Palgrave Dictionary*, pp. 6581-6592.
- Strange, S. (1988). *States and markets*, London: Pinter Publishers,
- Vatn, A. (2005): *Institutions and environment*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Vatn, A. (2020): "Institutions for sustainability - Towards an expanded research program for ecological economics", *Ecological Economics*, 168, 106507.

La empresa

- Adhariani, D.; Sciulli, N. y Clift, R. (2017). *Financial management and corporate governance from the feminist ethics of care perspective*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Bowen, H.R. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. Nueva York: Harper & Brothers.
- Clark, J.M. (1926). *Social control of business*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Heesakkers, R. (2024). *Towards social and ecological corporate governance*. Deventer: Wolters Kluwer.
- Ireland, P. (1997). Corporations and citizenship. *Monthly Review*, 49(1), 10-27.
- Jo, Tae-Hee (2011). *Heterodox critiques of corporate social responsibility*. UB MPRA Paper nº 3536. Munich: Ludwig-Maximilians-Universität.
- Kapp, K.W. (1966). *Los costes sociales de la empresa privada*. Barcelona: Oikos-Tau (1ª ed. en inglés, 1950).
- Lambert, C.; Horn, J.; Batliwala, S.; Deshong, M.; Kovac, T. y Woyengu, N. (2023). Weaving a feminist power tapestry: feminist governance in practice. En M. Sawyer, L. E. Banaszak, J. True y J. Kantola (eds.), *Handbook of feminist governance* (pp. 113-125). Cheltenham: Edward Elgar.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2008). Modelo *stakeholder* y responsabilidad social: el gobierno corporativo global. *M@n@gement*, 11(2), 81-111.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2021). Refundar la empresa: misión responsable, gobierno participativo y bien común. En J.M. Delgado Gómez, E. Huerta Arribas y C. Ocaña Pérez de Tudela, C. (coords.), *Empresa, economía y sociedad: homenaje a Vicente Salas Fumás* (vol. 1, pp. 343-365). Madrid: FUNCAS.
- Segrestin, B.; Lévêque, J. y Levillain, K. (2023, 14-16 de junio). *Social, benefit or purpose-driven corporations: a conceptual framework to navigate between the new corporate forms*. EURAM Conference, Trinity College, Dublín.

- Taylor, P. W. (1986). *Respect for nature: a theory of environmental ethics*. Princeton (NJ): Princeton University Press.

Los comunes

- Aguilera, F. (1991). "¿La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la malinterpretación en Economía?, *Agricultura y Sociedad*, 61, pp. 157-183.
- Ciriacy-Wantrup, S.V., Bishop, R. (1975). "La 'propiedad común' como concepto en la política de recursos naturales", en: Aguilera, F. (coord.), (1992): *Economía del agua*. Madrid: MAPA, pp. 339-358.
- Davis, M., (2000). *Late Victorian Holocausts: El Niño Famines and the Making of the Third World*. Londres y Nueva York: Verso. Traducción: *Los holocaustos de la Era Victoriana tardía*. Universitat de València, 2006.
- Federici, S., (2004). *Caliban and the Witch: Women, the Body and Primitive Accumulation*. Nueva York: Autonomedia. Traducción: *Calibán y la bruja*. Madrid: Traficantes de Sueños, 2010.
- Hardin, G., (1968). "The Tragedy of the Commons". *Science*, 162 (3859), 1243-1248.
- Linebaugh, P., (2019). *Red Round Globe Hot Burning*. University of California Press. Traducción: *Roja esfera ardiente*. Madrid: Akal, 2022.
- Malm, A., (2016). *Fossil Capital: The Rise of Steam Power and the Roots of Global Warming*. Nueva York: Verso. Traducción: *Capital fósil*. Madrid: Capitán Swing, 2020.
- Marx, K., (1975). *El capital. Crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XXI.
- Ostrom, E., (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press. Traducción: *El gobierno de los bienes comunes*. México: FCE, 2011.
- Thompson, E.P., (1991). *Customs in Common*. London: New Press. Traducción: *Costumbres en común*. Madrid: Capitán Swing, 2019.

Mercados

- Bowles, S. (1998). "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions". *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, pp. 75-111.
- Fourie, F.C.v.N. (1991). "The Nature of the Market: A Structural Analysis". En Hodgson, G.M. y Screpanti, E. (eds.), *Rethinking Economics: Markets, Technology and Economic Evolution*, Aldershot: Edward Elgar, pp. 40-57.
- Hodgson, G.M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge: Polity Press.
- Jackson, W.A. (2019). *Markets. Perspectives from Economic and Social Theory*, London-New York: Routledge.
- Loasby, B.J. (2000). "Market Institutions and Economic Evolution". *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 10, No. 3, pp. 297-309.

- Ménard, C. (1995). "Markets as Institutions versus Organizations as Markets? Disentangling some Fundamental Concepts". *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 28, No. 2, pp. 161-182.
- Rosenbaum, E.F. (2000). "What is a Market? On the Methodology of a Contested Concept". *Review of Social Economy*, Vol. 58, No. 4, pp. 455-482.

Poder y conflicto social

- Bowles, S. y Gintis, H. (2008). *Power*, *New Palgrave Dictionary*, 2ª edición, London: Palgrave Macmillan.
- Boulding, K.E y Stigler, G. J. (1968). *Ensayos sobre Teoría de los precios*. Madrid: Aguilar.
- Cantillon, S., Mackett, O. y Stevano, S. (2023). *Feminist political economy. A global perspective*, Newcastle: Agenda.
- Coase, R. (1937). "The nature of the firm" *Economica* (V.E. en G.J. Stigler y K.
- Dahl, R. (1957). The Concept of power. *Behavioural Science*, 2, 201-215.
- Felipe, J. y McCombie, S.L. (2015): *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change*, Chetelham/Northampton: Edward Elgar.
- Gill, S. (2008). *Power and resistance in the new world order*, 2ª edit., London: Palgrave-Mac Millan,
- Kurz, H.D. (2018). Elements of science of power: Hobbes, Smith and Ricardo, en Mosca, M. (Edit.). *Power in economic thought*, London: Palgrave MacMillan.
- Ingraio, B. (2018). The dream to tame the leviathan: authoritarian power and the market", en Mosca, M. (Edit.). *Power in economic thought*, London: Palgrave MacMillan.
- Mearsheimer, J.J. (2001). *The tragedy of great power politics*, New York: W.W. Norton.
- Oreskes, N. y Conway, E.M. (2023). *The Big Myth: How American Business Taught us to Loathe Government and Love the Free Market*. London: Bloomsbury Publishing (V.E. *El gran mito* Madrid 2024 Capitan Swing)
- Palermo, G. (2016). *Economics of power. A Marxist critique*, London: Routledge.
- Simon, H. (1957). *Models of man*. New York: Wiley
- Strange, S. (1988). *States and markets*, London: Pinter Publishers,
- Varoufakis, Y. (2023). *Technofeudalism* London: Penguin Books (V.E. *Tecnofeudalismo* Barcelona 2024 Deusto)

Desigualdad

- Benería, L., Berik, G., Floro, M.S. (2016): *Género, globalización y desarrollo*. Barcelona: Ediciones Bellaterra.
- Berik G, Rodgers Y van der M, Seguino S. (2009). "Feminist economics of inequality, development, and growth". *Feminist economics*, 15(3), pp. 1-33.
- Chancel, L. (2022). *Desigualdades insostenibles: por una justicia social y ecológica*. Madrid: Los libros de la Catarata-FUHEM.
- Chang, H.J. (2002): *Retirar la escalera*. Madrid: Los Libros de la Catarata.

- Frank, A.G. (1966). "The development of underdevelopment". *Monthly Review* 18, (7), pp. 17-31.
- Hickel, J. (2017). *The divide: A brief guide to global inequality and its solutions*. London: Random House.
- Marx, K. (1867). *El capital: Crítica de la economía política* (Tomo I). México: Fondo de Cultura Económica.
- Milanovic, B. (2024). "The three eras of global inequality, 1820–2020 with the focus on the past thirty years". *World Development*, 177, 106516.
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T. (2023). *Naturaleza, cultura y desigualdades*. Barcelona: Anagrama.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Ariel.
- Stiglitz, J. E. (2015). *La gran brecha: qué hacer con las sociedades desiguales*. Madrid: Taurus.
- Sullivan, D., & Hickel, J. (2023). Capitalism and extreme poverty: A global analysis of real wages, human height, and mortality since the long 16th century. *World Development*, 161, 106026.
- Wilkinson, R., & Pickett, K. (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in) felicidad colectiva*. Madrid: Turner.

Tecnología y cambio tecnológico

- Acemoglu, D. & Johnson, S. (2023). *Poder y Progreso. Nuestra lucha milenaria por la tecnología y la prosperidad*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Godin, B., Gaglio, G., Vinck, D. (2021). *Alternative Theories of Innovation*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Lundvall, B. Å. (ed.) (1992). *National systems of innovation*. Pinter Publishers.
- Mazzucato, M. (2014). *El estado emprendedor*. Barcelona: RBA.
- Mokyr, J. (1993). *La palanca de la riqueza. Creatividad tecnológica y progreso económico*. Madrid: Alianza Editorial.
- Pansera, M. & Owen, R. (2018). *Innovation and Development. The politics at the bottom of the Pyramid*. ISTE-Wiley.
- Pérez, C. (2017). *The Technological Revolution and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Vence, X. (1995). *Economía de la Innovación y del cambio tecnológico*. Madrid: Ed Siglo XXI.

Necesidades

- DOYAL, L., GOUGH, I. (1994). *Teoría de las necesidades humanas*. Barcelona: Icaria-FUHEM.
- GOUGH, I. (2017). *Heat, Greed and Human Need. Climate Change, Capitalism and Sustainable Wellbeing*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- FANNING, A.L., O'NEILL, D.W., HICKEL, J., ROUX, N. (2022). "The social shortfall and ecological overshoot of nations". *Nature Sustainability* 5, pp. 26–36.
- HELLER, A. (1978). *Teoría de las necesidades en Marx*. Barcelona: Ediciones Península.
- ILLICH, I. (1992). «Needs», en Wolfgang SACHS (ed): *The Development Dictionary: A Guide to Knowledge as Power*. London: Zed Books.
- KEUCHEYAN, R. (2021). *Las necesidades artificiales. Cómo salir del consumismo*. Madrid: Akal.
- MARX, K. (1977). *Líneas fundamentales de la crítica de la economía política (Grundrisse)*, OME-21. Barcelona: Crítica.
- MAX-NEFF, M.A. (1994). *Desarrollo a escala humana*. Barcelona: Icaria.
- NUSSBAUM, M. (2002). *Las mujeres y el desarrollo humano*. Barcelona: Herder.
- O'NEILL, D.W., FANNING, A.L., LAMB, W.F., STEINBERGER, J. (2018). "A good life for all within planetary boundaries". *Nature Sustainability* 1, pp. 88–95.
- SACRISTÁN, M. (1987). "Comunicación a las Jornadas de Ecología y Política" en: *Pacifismo, ecología y política alternativa*. Barcelona: Icaria, pp. 9-17.
- SEMPERE, J. (2009). *Mejor con menos. Necesidades, explosión consumista y crisis ecológica*. Barcelona: Crítica.
- SKIDELSKY, R. y SKIDELSKY, E. (2012). *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una «buena vida»*. Barcelona: Crítica.
- VEBLEN, T. (1995). *Teoría de la clase ociosa*. México: FCE.

Estado

- Anula Castells, C. (2002). "Economía y ciencia política". En D. Guerrero (Coord.). *Manual de economía política*, pp. 293-324.
- Bougrine, H. (2024). *La creación de riqueza y pobreza: neoliberalismo y desigualdad*. Madrid: FUHEM Ecosocial-Los libros de la Catarata.
- Buendía García, L. (ed.) (2023). *El papel del Estado en la economía: análisis y perspectivas para el siglo XXI*. Madrid: FUHEM Ecosocial-Los libros de la Catarata.
- D'Alisa, G., y Kallis, G. (2020). Degrowth and the State. *Ecological Economics*, 169, 106486.
- Kalecki, M. (1943). "Political aspects of full employment", *Political Quarterly*, 14, pp. 347-356.
- Mutari, E. (2006). "A Feminist View of the State". En S. Pressman (ed.). *Alternative Theories of the State*. Basingstoke (England): Palgrave MacMillan.
- Polanyi, K. (2007 [1944]). *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires (Argentina): Fondo de Cultura Económica.
- Pressman, S. (2006). "A Post Keynesian Theory of the State". En S. Pressman (ed.). *Alternative Theories of the State*. Basingstoke (England): Palgrave MacMillan.
- Roa Llamazares, C. (2019). *En páramos malditos: reflexiones sobre monocultivos y comunales*. Madrid: Los libros de la Catarata.

- Viktor, P. (2023). "22. Ecological Macroeconomics". En E. Padilla Rosa y J. Ramos-Martín (Eds.) (2023). *Elgar Encyclopedia of Ecological Economics*. Cheltenham (England): Edward Elgar.

Incertidumbre

- Asensio, A. (2013). "Recognition of fundamental uncertainty as a key to the heterodox economics scientific supremacy", *International Journal of Pluralism and Economic Education*, 4 (2), pp. 119-137.
- Davidson, P. (1996). "Reality and Economic Theory". *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 18, No. 4, pp. 479-508.
- Dequech, D. (2003). "Conventional and Unconventional Behavior under Uncertainty". *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 26, No. 1, pp. 145-168.
- Dequech, D. (2004). "Uncertainty: Individuals, Institutions and Technology". *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 28, No. 3, pp. 365-378.
- Dequech, D. (2011). "Uncertainty: A Typology and Refinements of Existing Concepts". *Journal of Economic Issues*, Vol. 45, No. 3, pp. 621-640.
- Dosi, G. y Egidi, M. (1991). "Substantive and Procedural Uncertainty: An Exploration of Economic Behaviours in Complex and Changing Environments". *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 1, No. 2, pp. 145-168.
- Funtowicz, S., J. Ravetz, (1990). *Uncertainty and Quality in Science for Policy*, Dordrecht: Kluwer.
- Hodgson, G.M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge: Polity Press.
- Keynes, J.M. (1937). "The General Theory of Employment". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 51, Feb., pp. 209-223.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian Economics. New Foundations*, Cheltenham y Northampton: Edward Elgar.
- Riechmann, J., Tickner, J. (eds.), (2002). *El principio de precaución*. Barcelona: Icaria.

Ámbito doméstico y cuidados

- Agarwal, B. (1997). "Bargaining" and gender relations: Within and beyond the household, *Feminist Economics*, 3: 1 – 51.
- Chiappori, P. A. (1992). Collective labor supply and welfare, *Journal of Political Economy*, 100: 437 – 467.
- Doss, C. R. (2021). Diffusion and Dilution: The Power and Perils of Integrating Feminist Perspectives into Household Economics, *Feminist Economics*, 27(3): 1-20.
- Ferber, M. A. & Nelson, J.A. (Eds.) (1993). *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*, Chicago: University of Chicago Press.
- Folbre, N. (1994). *Who pays for the kids?: Gender and the structures of constraint*, Routledge.

- Folbre, N. & Hartmann, H. (1989). The rhetoric of self-interest: Ideology of gender in economic theory, en Klamer A., McCloskey DN., Solow RM. (Eds.) *The Consequences of Economic Rhetoric* (pp. 184-204), Cambridge University Press.
- Hartmann, H. (1979). The Unhappy Marriage of Marxism and Feminism: Towards a more Progressive Union, *Capital & Class*, 3(2): 1-33.
- Hartmann, H. (1981). The Family as the Locus of Gender, Class, and Political Struggle: The Example of Housework, *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, 6(3): 366-394.
- Himmelweit, S., Santos, C., Sevilla, A. & Sofer, C. (2013). Sharing of Resources Within the Family and the Economics of Household Decision Making, *Journal of Marriage and Family*, 75(3): 625-39.
- Hochschild, A. R. (2000). Global Care Chains and Emotional Surplus Value, en Hutton, W. & Giddens, A. (Eds.) *On The Edge: Living with Global Capitalism* (pp. 130-46). London: Jonathan Cape.
- Lundberg, S. & Pollak, R. (1993). Separate spheres bargaining and the marriage market, *Journal of Political Economy*, 10: 987 – 1010.
- OIT (2018). *Care work and care jobs for the future of decent work*, Geneva: International Labour Office.
- OIT (2020). *The home as workplace: Trends and policies for achieving decent work*. Geneva: International Labour Office.
- OIT (2021). *Working from home. From invisibility to decent work*, Geneva: International Labour Office.
- Picchio, A. (1992). *Social Reproduction: the Political Economy of the Labour Market*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen, A. (1990). Gender and cooperative conflicts, en I. Tinker (Ed.), *Persistent inequalities* (pp. 123 – 148), New York: Oxford University Press.
- Waring, M. (1988). *If women counted: A new feminist economics*, San Francisco: Harper & Row Publishers.

Pluriverso

- Coral-Guerrero, C. A., García-Quero, F., & Guardiola, J. (2021). "What is Sumak Kawsay? A qualitative study in the Ecuadorian Amazon". *Latin American Perspectives*, 48(3), pp. 35-50.
- Escobar, A. (2016). "Thinking-feeling with the earth: Territorial struggles and the ontological dimension of the epistemologies of the south". *AIBR, Revista de Antropología Iberoamericana*, 11(1), pp. 11-32.
- Ewuoso, C., & Hall, S. (2019). "Core aspects of ubuntu: A systematic review". *South African Journal of Bioethics and Law*, 12(2), pp. 93-103.
- Garcia-Arias, J. & Cuestas-Caza, J. (2024). "Pluriversal autonomies beyond development. Towards an intercultural, decolonial and ecological Buen Vivir as an alternative to the 2030 Development Agenda in Abya Yala/Latin America". *Latin American Perspectives*, 51(4), pp. 122-140.

- Garcia-Arias, J., Tornel, C., & Flores Gutiérrez, M. (2025). "Weaving a rhizomatic pluriverse: Allin kawsay, the Crianza Mutua Networks, and the Global Tapestry of Alternatives". *Globalizations*, 22(2), pp. 302-322.
- Gills, B. K., & Hosseini, S. A. H. (2022). "Pluriversality and beyond: Consolidating radical alternatives to (mal-)development as a commonist project". *Sustainability Science*, 17(4), pp. 1183-1194.
- Guardiola, J., Checa, D., & Ruiz Jiménez, J. Á. (2023). "El concepto de sarvodaya en Gandhi como idea del buen vivir: convergencias y contradicciones con otros paradigmas". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, (163), pp. 125-144.
- Kothari, A., Salleh, A., Escobar, A., Demaria, F., & Acosta, A. (2019). *Pluriverso: un diccionario del posdesarrollo*. Barcelona: Icaria.
- López Martínez, M. (2017). *¿No violencia o barbarie?* Madrid: Dykinson.
- Nussbaum, B. (2003). "African culture and Ubuntu". *Perspectives*, 17(1), pp. 1-12.
- Quijano, A. (2000). "Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina". En E. Lander (Ed.). *La colonialidad del saber*. CLACSO. pp. 201-246.

Posrecimiento

- Bliss, S.; Kallis, G., "Degrowth" en Padilla Rosa, Emilio; Ramos-Martín, Jesús (eds.), *Elgar Encyclopedia of Ecological Economics*, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2023: 98-101.
- Cahen-Fourot, L. y Lavoie, M. (2016), "Ecological Monetary Economics: A post-Keynesian critique", *Ecological Economics*, vol. 126: 163-168.
- Daly, H. E. (2023). "Crecimiento antieconómico: en teoría, en historia y en relación a la globalización", *Revista de Economía Crítica*, n. 36: 211-224.. (e.o. 1999)
- Daly, H. E., Cobb, J.R. Jr. (1993). *Para el bien común. Reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y un futuro sostenible*. México: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1988).
- Demaria, F.; Schneider, F.; Sekulova, F., Martínez-Alier, J. (2018), "¿Qué es el decrecimiento? De un lema activista a un movimiento social", *Revista de Economía Crítica*, n.25: 147-169.
- Keynes, J. M. (1988), "Las posibilidades económicas de nuestros nietos" en *Ensayos de persuasión*, editorial Crítica (artículo original, 1930).
- Hickel, J. (2023). *Menos es más, Cómo el decrecimiento salvará el mundo*, Capitan Swing, (e.o. 2021)
- Hickel, J. y Kallis, G. (2019), "Is Green Growth Possible?", *New Political Economy*, 25(4), 469-486. Doi: <https://doi.org/10.1080/13563467.2019.1598964>
- Jackson, T. (2023). *Posrecimiento. La vida después del capitalismo*, Ned ediciones, (e.o. 2021)
- Martínez Alier, J. y Roca Jusmet, J. (2013). *Economía ecológica y política ambiental*, (tercera edición actualizada y ampliada), México, Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1976). *El Capital. Libro Primero*. Grijalbo, (e.o. 1867).
- O'Neill, D.W. O.; Fanning, A. L.; Lamb, W. F., Steinberger, J. K. (2018), "A good life for all within planetary boundaries", *Nature Sustainability* 1, pp. 88-95.

- Roca Jusmet, J. (2007), "La crítica al crecimiento económico desde la economía ecológica y las propuestas de decrecimiento", *Ecología Política*, n. 33.
- Roca, J. (2002), "The IPAT formula and its limitations", *Ecological Economics*, vol 42/1, pp. 1-2.
- PNUD (1999). *Informe sobre Desarrollo Humano 1999*, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid.
- Skidelsky, R., Skidelsky, E. (2012). *¿Cuánto es suficiente? ¿Qué se necesita para una buena vida?* Barcelona: Crítica.
- Waring, Marilyn (1994), *Si las mujeres contaran*, Vindicación Feminista, Madrid, (e.o. 1988).

Críticas a los indicadores macroeconómicos

- Benería, L. (2019). "Reproducción, producción y división sexual del trabajo", *Revista de Economía Crítica*, n.28, 2019: 129-152. (e.o. 1979)
- Easterlin, R.A. (1974). "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" in Paul A. David and Melvin W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press, Inc..
- Hicks, J.R. (1959). *Valor y capital*. México: Fondo de Cultura Económica (e.o. 1939).
- Hirsch, F. (1985). *Los límites sociales al crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica. (e.o. 1977).
- Kuznets, S. (1947). "Measurement of economic growth". *The Journal of Economic History*, vol. 7, supplement S1: 10-34.
- Martínez Alier, J. (2023). *Land, Water, Air and Freedom. The Making of World Movements for Environmental Justice*. Chentelham, UK & Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.,
- Naredo, J.M. (2019). *Taxonomía del lucro*. Madrid: Siglo XXI..
- Sen, Amartya (2000). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Stiglitz, J.E.; Sen, A. y Fitoussi, J-P. (2013). *Medir nuestras vidas. Las limitaciones del PIB como indicador de progreso*, RBA, Barcelona (e.o. 2009).
- Waring, M. (1994). *Si las mujeres contaran*. Madrid: Vindicación Feminista (e.o. 1988).
- Wilkinson, R. y K. Pickett (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Madrid: Editorial Turner.

Modo de vida y calidad de vida

- Álvarez Cantalapiedra, S. (2019). *La gran encrucijada. Crisis ecosocial y cambio de paradigma*, Madrid: HOAC.
- Brand, U. (2023). *Crisis del modo de vida y transiciones ecosociales*, Madrid: FUHEM Ecosocial y La Catarata.

- Brand, U. y Wissen, M. (2021). *Modo de vida imperial. Vida cotidiana y crisis ecológica del capitalismo*, Buenos Aires: Tinta Limón.
- Mies, M. y Shiva, V. (2015). *Ecofeminismo (teoría, crítica y perspectivas)*, Barcelona: Icaria.
- FUHEM (2023). *Informe Ecosocial sobre calidad de vida en España: balance, tendencias y desafíos*, Madrid, FUHEM: <https://www.fuhem.es/informe-ecosocial/>
- Kahneman, D., Krueger, A., Schkade, D., Schwarz, N. y Stone, A. (2004): A Survey Method for Characterizing Daily Life. Experience: The Day Reconstruction Method», *Science*, núm. 306, 1776.
- Nussbaum, M. (2002). *Las mujeres y el desarrollo humano*, Herder.
- Nussbaum, M. y Sen, A. (comp.) (1996). *La calidad de vida*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, J., Sen, A. y Fitoussi, J. (2013). *Medir nuestras vidas*, Barcelona: RBA.

Inflación

- Bronfenbrenner, Martin y Holzman, Franklin (1970):“ Una visión panorámica de la teoría de la inflación” en VVAA: *Panoramas contemporáneos de la teoría económica I. Dinero, interés y bienestar*, Madrid: Alianza Universidad.
- Blanchard, Olivier (1997): *Macroeconomía* p. 408, Madrid: Prentice Hall.
- Foster, J.B. y Clark, B. (2023): *El robo de la naturaleza*, Barcelona: Bellaterra Edicions
- Friedman, Milton y Schwartz, Anna (1963): *A Monetary History of the United States 1867-1960*, Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Frisch, H. (1988): *Teorías de la inflación*, Madrid: Alianza Universidad.
- Hamilton, Earl J. (1975): *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650.*, Barcelona: Ariel.
- Kalecki, M. (1956): *Teoría de la dinámica económica*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Lavoie, M. (2005): *La economía postkeynesiana*, Barcelona: Icaria.
- Sampedro, J.L. (1976): *La inflación en versión completa*, Madrid: Planeta.
- Sampedro, J.L. y Berzosa, C. edición ampliada (2012): *La inflación (Al alcance de los ministros)*, Barcelona: Random House.
- Sylos Labini, Paolo (1988): *Las fuerzas del desarrollo y el declive*, Barcelona: Oikos-Tau.

Cambio demográfico

- Benach, J. y Muntané, F (2024). “Contaminación omnipresente: un límite planetario”. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, n.166: 13-35.
- Blanpain, N. (2024). “L’espérance de vie par catégorie sociale et par diplôme jusqu’en 2020-2022 – méthode”, Documents de travail n° 2024-17, Insee, juillet 2024.
- Daly, H. E. (1987). “The Economic Growth Debate: What Some Economists Have Learned But Many Others Have Not”. *Journal of Environmental Economics and Management*, vol. 14, 319-332.

- de Hass, H. (2024). *Los mitos de la inmigración*. Barcelona: Editorial Península. (e.o. 2023).
- Dwyer-Lindgren, L. et al. (2022). "Life expectancy by county, race, and ethnicity in the USA, 2000–19: a systematic analysis of health disparities". *The Lancet*, Volume 400, Issue 10345, pp. 25-38.
- Ehrlich, P. y Ehrlich, A.H. (1993). *La explosión demográfica: el principal problema ecológico*. Barcelona: Salvat (e.o. 1968).
- Eurostat (2025). Life expectancy by age and sex; Healthy life years by sex;
- Hardin, G. (1968). "The Tragedy of the Commons", *Science*, Vol. 162, No.3859, pp. 1243-1248.
- HMD (2025). Max Planck Institute for Demographic Research, University of California, and French Institute for Demographic Studies. www.mortality.org
- INE (2025). Tablas de mortalidad
- Our World in Data (2025). Causes of Death
- O'Sullivan, J. N. (2020). "The social and environmental influences of population growth rate and demographic pressure deserve greater attention in ecological economics". *Ecological Economics*, 172, 106648.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- United Nations (2024). *The 2024 Revision of World Population Prospects*. World Population Prospects.

Crisis económicas

- Bensaïd, D. (2009): *Las crisis del capitalismo.*, - Madrid: Sequitur.
- Berzosa, C. y Santos, M. (2000): *Los socialistas utópicos. Marx y sus discípulos.*, - Madrid: Síntesis.
- Clark, S. (2024): *La teoría de la crisis en Marx.*, - Madrid: Irrecuperables.
- Foster, J. B. y Magdoff, F. (2009): *La Gran Crisis Financiera.*, - México: Fondo de Cultura Económica.
- Freeman, Ch., Clark, J. y Soete, L. (1985): *Desempleo e innovación tecnológica.*, - Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Galbraith, J. K. (2018): *El fin de la normalidad.*, - Madrid: Traficantes de sueños.
- Heilbroner, R. L. (1990): *Naturaleza y lógica del capitalismo.*, - Barcelona: Península.
- Kalecki; M. (1970): *Estudios sobre la teoría de los Ciclos Económicos.*, - Barcelona: Ariel.
- Keen, S. (2015): *La economía desenmascarada.*, - Madrid: Capitán Swing.
- Minsky, H. (1982): *Can "IT" Happen Again?*- New York: M.E. Sharpe, Inc.
- O'Connor, J.(1991). "Las condiciones de producción. Por un marxismo ecológico. Una introducción teórica". *Ecología Política*, 1, pp.113-130.
- Shaik, A. (2022): *Capitalismo, Competencia, conflicto y crisis.*, - México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. A. (2002): *Ciclos económicos.*, - Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

- Tapia, J.A. y Astarita, R. (2011): *La Gran recesión y el capitalismo del siglo XXI.*-Madrid: Los libros de la Catarata-FUHEM Ecosocial.
- Wapshott, N. (2013): *Keynes vs Hayek.*,- Barcelona: Deusto.,

Hacia la Reducción del Tiempo de Trabajo sustancial y generalizada

- Alvarez Ignacio, Uxó Jorge y Febrero Eladio (2019), "Internal devaluation in a wage-led economy: the case of Spain", *Cambridge Economic Journal*, vol. 43, nº 2, 335-60.
- Alvarez Ignacio, Idoate Elena, Ramírez Alejandro y Recio Albert (2014), *Qué hacemos para cambiar el modelo productivo con medidas viables que acaben con el paro*, Madrid: Akal, 80 p.
- Agenjo, Astrid (2021), *Economía política feminista. Sostenibilidad de la vida y economía mundial*, Fuhem Ecosocial y Catarata, 336 p.
- Buendía, Luis y Molero, Ricardo (2018), *The Political Economy of Contemporary Spain : From Miracle to Mirage*, London-New York: Routledge, 160 p.
- Cárdenas, Luis y Villanueva, Paloma (2021), "Challenging the working time reduction and wages trade-off: a simulation for the Spanish economy", *Cambridge Journal of Economics*, 2020-1, 333-351.
- Castrillón, Verónica y Zubiri, Jon Bernat (2024), "Impactos de la Reducción del Tiempo de Trabajo a 37,5 horas semanales en España para solucionar los principales problemas laborales", *Lan Harremanak - Revista De Relaciones Laborales*, 52, 2024 (2), 187-222.
- .- (2021).- "Impactos de una reducción generalizada de la jornada laboral en España", *VII Congreso de Economía Feminista Bizitzaren saregileak: redes feministas para agitar las bases de la economía*", Facultad de Economía y Empresa de la UPV/EHU, Bilbao, 1-3 juillet 2021, pp. 369-394.
- De la Fuente, Mikel y Zubiri, Jon Bernat (2022), "La reforma laboral de 2021 en España, cambio de tendencia en la regulación de la contratación temporal", *Revista Crítica de Relaciones de Trabajo*, Laborum. Nº 3 (2022): 199-223.
- .- (2016): «Efectos sobre el empleo de la RTT: Aprendizajes a la vista de la experiencia francesa», *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 34, 2016 (1) , 79-105.
- Gomes, Pedro (2024), *¡ Por fin es viernes!*, RBA, Barcelona, 318 p.
- Junqué, Marta (2023), "Estudio de fundamentación para la Ley de Usos del Tiempo y racionalización horaria", *Time Use Initiative – Ministerio de Trabajo y Economía Social de España*, 114 p.
- Riechman, Jorge y Recio, Albert (1997), *Quien parte y reparte... El debate sobre la reducción del tiempo de trabajo*, Barcelona: Icaria.
- Sanchís, Joan (2022), *Quatre dies, treballs menys per viure en un món millor*, Sembra Llibres, Valencia, 163 p. [2023], *Cuatro días, trabajar menos para vivir en un mundo mejor*, Barlin, Valencia.

- Vicent, Lucía (2017), *Precariedad laboral en la economía española. Una perspectiva de género. El mercado de trabajo en los primeros años del siglo XXI*, Tesis doctoral en Economía Internacional y Desarrollo, Universidad Complutense de Madrid, 310 p.
- Villanueva Paloma, Cárdenas Luis, Uxó Jorge y Álvarez Ignacio (2018), « The economic growth of the Spanish economy (1999-2017): understanding the change from recession to recovery », *Jornadas de Economía Crítica*, León, Session “Aspectos de la economía española”, 31 p.

Impactos del cambio tecnológico

- Acemoglu, D. & Johnson, S. (2023). *Poder y Progreso. Nuestra lucha milenaria por la tecnología y la prosperidad*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Aglietta, M. (2019). *Capitalisme. Le temps des ruptures*. París: Odile Jacob.
- Boyer, R. (2015). *Economie politique des capitalismes*. París: La Découverte.
- Braunerhjelm et al (2023). *Innovation and regulation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Godin, B., Gaglio, G., Vinck, D. (2021). *Alternative Theories of Innovation*. Cheltenham : Edward Elgar.
- Eckhout, J. (2022). *La paradoja del beneficio*. Madrid: Taurus.
- Foster, J.B., McChesney, R.W. (2014). “Surveillance Capitalism. Monopoly-Finance Capital, the Military-Industrial Complex, and the Digital Age”. *Monthly Review*, Vol 66, 3.
- Hickel, J. (2023). *Menos es más. Como el decrecimiento salvará el mundo*. Madrid: Captain Swing.
- Landes, D.S. (2002). *A riqueza e a pobreza das nações. Por que são alguma tão ricas e outras tão pobres*. Lisboa: Gradiva.
- Jurkat, A., R. Klump and F. Schneider (2023). Robots and Wages: A Meta-Analysis, *Econstor Working Paper, ZBW – Leibniz Information Centre for Economics*.
- Mokyr, J. (1993). *La palanca de la riqueza. Creatividad tecnológica y progreso económico*. Alianza Editorial.
- Pansera, M. & Owen, R. (2018). *Innovation and Development. The politics at the bottom of the Pyramid*. ISTE-Wiley.
- UNCTAD (2024). *Digital economy report. Shaping an environmentally sustainable and inclusive digital future*. Geneva: United Nations.
- Vence, X. (dir) (2023). *Economía Circular Transformadora y cambio sistémico. Retos, Modelos y Políticas*. México: FCE.
- Zuboff, S. (2019). *La era del capitalismo de la vigilancia. La lucha por un futuro humano frente a las nuevas fronteras del poder*. Barcelona: Ediciones Paidós.

Imperialismo global y colonialismo verde

- Agenjo, A. (2021). *Economía política feminista*, Madrid: FUHEM Ecosocial-Catarata.
- Álvarez Cantalapiedra, S., Bellver Soroa, J. y Martínez González-Tablas, Á. (2017). “La economía mundial desde una perspectiva integradora”, en Gómez Serrano, P.J.

- La economía mundial: enfoques críticos*, Madrid: FUEM Ecosocial-Catarata, pp. 197-242.
- Álvarez Cantalapiedra, S. (2023). "Transiciones, conflictos e imperialismo global", *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, Nº 163, pp. 5-11
 - Foster, J.B. (2024). "The New Denial of Imperialism on the Left", *Monthly Review*, 1 de noviembre, disponible en: <https://monthlyreview.org/2024/11/01/the-new-denial-of-imperialism-on-the-left/>
 - Fraser, N. (2023). *Capitalismo caníbal*, Madrid: Siglo XXI.
 - Harvey, D. (2004) *El nuevo imperialismo*, Madrid: Akal.
 - Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Madrid: Traficantes de sueños, p.246.
 - Hickel, J., Lemos, M. H. y Barbour, F. (2024). "Unequal exchange of labour in the world economy", *Nature Communications*, nº 15, 6298.
 - Hickel, J., Sullivan, D., y Zoomkawala, H. (2021). "Plunder in the Post-Colonial Era: Quantifying Drain from the Global South Through Unequal Exchange, 1960–2018", *New Political Economy*, 26(6), pp. 1030–1047.
 - Hickel, J., Dorninger, C., Wieland, H. y Suwandi, I. (2022). "Imperialist appropriation in the world economy: drain from the global South through unequal exchange, 1990–2015", *Global Environmental Change*, 73, 102467.
 - Hornborg, A. y Martinez-Alier, J. (2016). "Ecologically unequal exchange and ecological debt", *Journal of Political Ecology*, 23(1), pp. 328-333.
 - Kohan, N. (2022). *Teorías del Imperialismo y la Dependencia desde el Sur Global*, Buenos Aires: IEALC.
 - Lang, M. Bringel, B. y Manahan, M.A. (eds.). (2023). *Más allá del colonialismo verde: Justicia global y geopolítica de las transiciones ecosociales*, Buenos Aires: CLACSO.
 - Lapavistas, C. (2024). "Today's Imperialist Clashes Are Driven by Economic Rivalry", *Jacobin*, 9 de mayo, disponible en: <https://jacobin.com/2024/09/imperialism-economic-policy-hegemony-rivalry>
 - Martínez González-Tablas, Á. (2024). "2024: Trayectoria Y visión Integral De La globalización". *Revista de Economía Crítica*, n.º 37 (junio), pp. 65-82.
 - Mies, M. (2018). *Patriarcado y acumulación a escala mundial*, Madrid: Traficantes de sueños.
 - Naredo, J.M. (2010). *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*, Madrid: Siglo XXI.
 - Osterhammel, J y Jansen, J.C. (2019). *Colonialismo: Historia, formas, efectos*, Madrid: Siglo XXI.
 - Patnaik, U. y Patnaik, P. (2021). *Capital and Imperialism: Theory, History, and the Present*, Nueva York: Monthly Review Press.
 - Prashad, V. (2024). *Las naciones oscuras. Otra historia del Tercer Mundo*, Madrid: Peñínsula.
 - Wallerstein, I., *Análisis de sistemas-mundo: una introducción*, Siglo XXI, Madrid, 2005.

Transiciones socioecológicas

- Carpintero, Ó., y Riechmann, J. (2013). "Pensar la transición: enseñanzas y estrategias económico-ecológicas". *Revista de Economía Crítica*, 16, pp. 45-107.
- Carpintero, Ó., Nieto, J. (2021/2022). "Transición energética y escenarios postcrecimiento". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 156, pp. 93-106.
- De Castro, C., Mediavilla, M., Miguel, L. J., Frechoso, F. (2011). "Global wind power potential: Physical and technological limits". *Energy Policy* 39, pp. 6677-6682.
- De Castro, C., Mediavilla, M., Miguel, L. J., Frechoso, F. (2013). "Global solar electric potential: A review of their technical and sustainable limits". *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 28, pp. 824-835.
- Fabra, N., Gutiérrez, E., Lacuesta, A., Ramos, R. (2023). *Do Renewable Energies Create Local Jobs?* Documento de Trabajo 2307. Banco de España.
- Fischer-Kowalski, M., y Haberl, H. (eds.). (2007). *Socioecological Transitions and Global Change*. Cheltenham: Edward Elgar.
- García-Muros, X., Morris, J. Paltsev, S. (2022). "Toward a just energy transition: A distributional analysis of low-carbon policies in the USA". *Energy Economics*, 105, 105769.
- Haberl, H., Wiedenhofer, D., Virág, D., Kalt, G. et al., (2020). A Systematic Review of the Evidence on Decoupling of GDP, Resource Use and GHG Emissions, Part II: Synthesizing the Insights. *Environmental Research Letters*, doi: 10.1088/1748-9326/ab842a.
- Hickel, J., y Kallis, G. (2020). "Is Green Growth Possible?". *New Political Economy* 25 (4), pp. 469-486.
- IEA (2010). *World Energy Outlook*, Paris.
- IEA (2021). *The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions*. Paris: IEA.
- IPCC (2021). *Climate Change 2021: The Physical Science Basis*. Cambridge University Press.
- Krausmann, F., Fischer-Kowalski, M., Schandl, H., Eisenmenger, N. (2008). The Global Sociometabolic Transition. Past and Present Metabolic Profiles and Their Future Trajectories. *Journal of Industrial Ecology*, 12, pp. 637-656.
- OECD (2011). *Towards green growth*. Paris: OECD.
- OECD (2019). *Global Material Resources Outlook to 2060: Economic Drivers and Environmental Consequences*. Paris.
- Pérez, A. (2021). *Pactos verdes en tiempos de pandemias*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització/Libros en Acció/Icaria Editorial.
- Pulido Sánchez, D., Capellán-Pérez, Í., Mediavilla, M., De Castro, C., Frechoso, F. (2021). "Analysis of the material requirements of global electrical mobility". *DYNA*, 96, 207 - 213.
- Riechmann, J. (2019): *Otro fin del mundo es posible, decían los compañeros*. Madrid: mra ediciones.
- Sánchez Contreras, J., y Matarán Ruiz, A. (2023). *Colonialismo energético. Territorios de sacrificio para la transición energética*. Barcelona: Icaria.

- Turiel, A. (2020): *Petrocalipsis*. Madrid: Alfabeto.
- Welsby, D., Price, J., Pye, S., y Ekins, P. (2021). "Unextractable fossil fuels in a 1.5 °C world". *Nature*, 597, pp. 230-234.



FUHem
educación+
ecosocial



Con la colaboración de:

