

¿Puede construirse el modelo económico sobre bases distintas?

Otras propuestas económicas

Enrique Lluch Frechina

Universidad CEU Cardenal Herrera



FUNDACIÓN FOESSA
FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA

1. Introducción

La realidad económica que se está viviendo en los momentos en los que escribo este artículo no es buena. La sociedad está inmersa en lo que se ha venido a denominar la “gran recesión”, que ha supuesto por ahora más de 5 años de tasas de crecimiento negativas o cercanas a cero. Sus consecuencias están siendo graves y, aunque están afectando a todas las clases sociales, se ceban sobre todo en aquellos que venían de un peor punto de partida y en los jóvenes (FOESSA, 2013a y 2013b)

El tema que va a abordar este artículo tiene que ver con el modelo económico que está detrás de la crisis y con lo que se está haciendo para intentar superarla. Se sabe que se trata de una crisis económica con un claro origen financiero. Los desencadenantes de la misma y las circunstancias que llevaron a esta situación no dejan lugar para la duda. De hecho, esto no solo fue reconocido por los países más ricos¹, sino que en los primeros momentos las propuestas de solución apuntaban todas hacia las medidas financieras que se pensaba había que aplicar para que esta no se volviese a dar². Sin embargo, aunque algunas de ellas se han aplicado (de una manera poco ambiciosa) las grandes ideas como la que expresó Nicolás Sarkozy cuando afirmó que “hay que refundar sobre bases éticas el capitalismo”³ quedaron en meras palabras.

Más tarde, la crisis financiera llevó a una crisis del sector público (como cabía esperar viendo la experiencia de otras crisis anteriores -como han estudiado y demostrado Reinhart y Rogoff 2011-) y el foco pasó de centrarse en los temas financieros a los temas de economía pública y la intervención del Estado en las economías. Por ello, desde hace varios años, hablar de la crisis ya no es hablar sobre la legislación bancaria, sobre los productos derivados o sobre la liberalización del sector financiero y los bancos de inversión, sino sobre el déficit y la deuda pública, las medidas para reducir el gasto público y si se deben o no subir los impuestos o cuanto se deben hacer.

En este sentido, las medidas más generales que se están tomando en estos momentos siguen una línea de continuidad con las que se realizaban en los años de bonanza o se intentaban llevar a cabo pero no acababan de cuajar. Cuestiones como la posible privatización de las cajas, que habían sido debatidas en los años previos a la crisis sin llegarse a realizar, se han llevado a cabo en estos últimos años con rapidez y sin debate. Otros asuntos como son la reforma laboral, la reducción de la intervención estatal, la privatización de los servicios de salud, de enseñanza y de servicios sociales o la cuantía de las pensiones, están siendo abordados con la intención de realizar los cambios estructurales que reclama cierta ideología económica. Hasta la misma constitución española ha sido modificada, con el acuerdo de los principales partidos políticos del país, para priorizar en el sector público las deudas financieras sobre cualquier otra clase de deudas.

En su conjunto, todas estas medidas y cambios siguen la misma línea propugnada con anterioridad a la crisis y que, en esencia, es la de más mercado y apoyo específico a las instituciones financieras. Esto se traduce en la reducción del alcance de la intervención pública, el incremento de la esfera de lo privado y el mantenimiento de los privilegios con los que cuentan las rentas obtenidas a través de las ganancias generadas por los mercados financieros. La famosa “refundación del capitalismo” se quedó en una frase afortunada del ex-presidente francés sin traducción a la realidad. Se está asistiendo, en su lugar, a una profundización en los mecanismos de mercado y en el alcance de los mismos. La salida de la crisis está transitando por la misma senda que nos llevó a ella. No hay un replanteamiento total

¹ Es representativa la declaración que realizó el G20 al respecto en 2008 (G20 *Documento final de la cumbre del G20* http://www.soitu.es/soitu/2008/11/16/actualidad/1226845979_138804.html)

² Ver Andrew Crockett 2009 y FSA 2009

³ Sarkozy propone refundar sobre bases éticas el capitalismo” El País Archivo, Viernes 26 de Septiembre de 2008, http://elpais.com/diario/2008/09/26/internacional/1222380007_850215.html

de cómo se gestiona la economía, sino un avance en la dirección ya tomada desde los años ochenta. Se intenta seguir la misma línea que se llevaba antes de la crisis, pero de una manera más sistemática y rápida...

Esta manera de afrontar la crisis no solo está provocando una serie de problemas añadidos que, con frecuencia, llevan a resultados contrarios a los deseados (incremento de la deuda pública en España, necesidad de nuevos rescates a países previamente rescatados, incremento del desempleo, de la pobreza y de las desigualdades, etc.) sino que produce desesperanza en muchas personas. Parece que no hay otro camino, que esta es la única manera de afrontar la situación ante la que nos encontramos, "es nuestra única opción", "estamos haciendo lo que hay que hacer", son frases repetidas que hemos escuchado en multitud de ocasiones a nuestros responsables políticos. Esta manera de actuar se nos presenta como algo irremediable, como una opción única, como algo que no podemos evitar... Sin embargo, a pesar de que en contra de lo que cabría esperar, una crisis como la actual no nos está llevando a replantearnos las opciones tomadas sino para profundizar en ellas, existen corrientes de pensamiento económico que plantean que las cosas se pueden hacer de otra manera, que no es verdad que no existen otros modos de gestionar los asuntos económicos, que no solo los hay sino que, tal vez, sean mejores a los actuales y nos lleven a unos resultados diferentes en muchos ámbitos.

Estas alternativas al modelo dominante, no entran fácilmente en el debate público. Con frecuencia, los economistas ortodoxos no quieren ni entrar en él. Cualquier economista que introduzca posturas alternativas a la defensa a ultranza del modelo actual es considerado como utópico, poco realista, ingenuo y sus argumentos no son considerados ni debatidos, sino menospreciados. No se entra en ningún caso al fondo de la cuestión, a razonar por qué unos argumentos son más válidos que los otros, se eluden las cuestiones de fondo para quedarse en el simple desprecio por aquellos argumentos que ven la realidad desde un prisma diferente. De este modo, se elimina de un plumazo cualquier posibilidad de que el debate se introduzca en la arena pública, de que otros modelos económicos sean considerados siquiera como una posibilidad que pueda aportar soluciones diferentes.

Este artículo pretende profundizar en estos modelos, en estas alternativas que se están proponiendo al modelo dominante, en las propuestas que aportan pistas para modificar una manera de organizar la economía que nos trae resultados indeseables que podrían corregirse si nos planteásemos la gestión económica de manera diferente. Los nombres que se les da a estas propuestas son muy distintos entre sí: economía de comunión, del bien común, del buen vivir, altruista, democracia económica, economía ecológica, decrecimiento... Pero todas ellas tienen algunos puntos en común y, mientras unas insisten más en el comportamiento de las empresas, otras lo hacen en el de las economías domésticas o en las opciones del Estado...

Se van a exponer aquí las principales ideas de algunas de estas corrientes de pensamiento para conocer sus propuestas e introducirlas en el debate público. Se es consciente de que se trata de propuestas marginales, minoritarias y menospreciadas (con frecuencia) por la corriente principal de pensamiento económico, pero todas las grandes ideas y los movimientos que han acabado cambiando la realidad a lo largo de la historia han comenzado así, siendo unas pequeñas semillas que han crecido en medio del pedregal hasta convertirse en robustos árboles que han acabado haciendo sombra a todo lo que quería crecer cerca de ellos. Es importante, por ello, escuchar esta manera de entender la economía para aplicarla (como ya hacen algunos) en la gestión de las empresas, de nuestro día a día y, por qué no, en la gestión de lo público.

La fundación FOESSA cree que traer estas propuestas al debate, comenzar a hablar de ellas y plantearse los caminos que aquí se proponen, es una manera de contribuir a la construcción de una sociedad que no excluya a los más desfavorecidos, una sociedad más inclusiva que logre evitar de raíz muchos de los problemas con los que se encuentra la sociedad actual y que derivan de nuestra manera de organizarnos.

Para ello, el artículo va a comenzar explicando el porqué de estas alternativas, cuáles son los puntos claves en los que falla el actual sistema económico y que llevan a la necesidad de realizar cambios que lo mejoren y lo enfoquen en otra dirección. En segundo lugar tratará el tema de las prioridades que debería tener un sistema económico. Se contrapondrán las que tiene nuestro sistema actual con las propuestas por los modelos alternativos para así, diferenciar entre los caminos que toma cada una de las opciones que existen para organizar la economía. En tercer lugar se tratará el necesario cambio de mentalidad que se debería potenciar para que estas propuestas pudiesen ponerse en práctica y, en último lugar, los cambios estructurales necesarios para lograrlo.

2. Qué no funciona bien en el modelo actual

La existencia de propuestas que pretenden cambiar y reorientar el modelo económico actual se basa en los malos resultados que presenta nuestro sistema en algunos aspectos. Estos hacen que se precise un replanteamiento de los modelos de actuación que se defienden y potencian en la actualidad, para buscar otros que superen estas resultados negativos. El presente apartado sintetiza estos resultados no deseados en cinco aspectos en los que coinciden la mayoría de las propuestas que se están realizando en la actualidad. Cada uno de ellos ya podría justificar por sí mismo el cambio de modelo (de hecho, algunas de las propuestas se basan únicamente o indican principalmente en uno de estos aspectos) pero la conjunción de todos aporta una consistencia considerable a las propuestas de mejora que se van a describir en este artículo. Estos cinco aspectos no son algo nuevo o desconocido, más bien al contrario, se trata de aspectos conocidos desde hace tiempo pero que tienen una entidad lo suficientemente elevada para que sirvan como soporte a propuestas que intentan mejorar los resultados actuales.

2.1. Crecimiento económico no equivale a mayor bienestar

La primera idea que se pone sobre la mesa es la de que mayor crecimiento económico no supone mayor bienestar para las personas. Esto solamente coincide cuando nos encontramos en sociedades en las que la renta per cápita es muy reducida y no permite una vida digna a aquellos que la tienen. Cuando este es el punto de partida, una mejora de las rentas siempre suele traducirse en una mejora del bienestar. Pero cuando el nivel económico cubre ya la totalidad de las necesidades básicas, una mejora de la renta percibida no tiene por qué derivar necesariamente en una mejora del bienestar.

Esta idea tiene un largo recorrido. Los trabajos de Daly y Cobb, 1989 y Max-Neef, 1995 o el mismo informe sobre desarrollo humano del PNUD (1996) demuestran que no se puede establecer alegremente esta correlación⁴. El hecho, está tan aceptado que, por ejemplo, la OCDE ha construido su "Better life initiative" (OECD, 2011), la Comisión de las Comunidades Europeas ha emitido, también, una comunicación que tiene éste como su principal contenido (CCE 2009), el gobierno francés encargó a una comisión realizar un documento para estudiar esta cuestión (Stiglitz, Sen, Fitoussi 2009) y lo mismo hizo el gobierno de la Gran Bretaña (Jackson, 2009)⁵.

A pesar de esto, el crecimiento se presenta en nuestro sistema económico como la verdadera utopía a perseguir (Lluch Frechina, 2002). El resto de objetivos económicos quedan en un segundo plano. Cualquier medida económica queda justificada si el resultado final es el de

⁴ Otros argumentos en este sentido pueden encontrarse en (ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, 2001) (SEN, 1987) (LLUCH FRECHINA, 1999) (EASTERLIN, R.A., McVEY, L.A., SWITEK, M., SAWANGFA, O., ZWEIG, J.S: 2011)

⁵ Un buen resumen de las propuestas de indicadores alternativos para medir el bienestar se puede encontrar en el trabajo de María de las Mercedes Molpeceres (2008)

tener más entre todos, el de que se incremente el PIB, ya sea el nacional, el regional o el mundial. La misma utilización del sistema de mercado se ve refrendada porque es el sistema que, aparentemente, logra mejores resultados en cuanto a crecimiento económico. Además, la bondad de una determinada gestión económica no depende solamente de la cuantía del crecimiento, sino también de que esta sea superior a la que se ha alcanzado en los países vecinos. No se busca solo un crecimiento económico elevado, sino que además éste sea al menos tan alto como el que tienen países similares.

La pregunta clave que plantean los otros modelos económicos es que si sabemos que crecer no tiene unos resultados directos sobre el bienestar de las personas, si somos conscientes de que tener más no supone necesariamente estar mejor y de que, por lo tanto, el crecimiento no tiene por qué tener consecuencias positivas sobre quienes deberían ser sus principales beneficiados ¿por qué tenemos a este como el principal objetivo de nuestras sociedades? ¿qué ganamos creciendo sin parar si esto no produce una mejoría en el bienestar de los ciudadanos que deberían beneficiarse de él?

Son los teóricos del decrecimiento quienes más han insistido en este aspecto de la organización económica actual, hasta el punto de denominar su propuesta económica con un nombre que indica un objetivo opuesto a éste, el decrecimiento. Estos teóricos observan en la obsesión por el crecimiento económico la fuente de gran parte de los resultados negativos que afectan a la organización económica actual. Latouche (2008: 37) habla del “infierno del crecimiento” y del “círculo vicioso del crecimiento”. De hecho, cuestiones que van a ser descritas más adelante, como los problemas medioambientales o la falta de cohesión social que provoca nuestro sistema, son atribuidas, precisamente, a la obsesión existente de perseguir el crecimiento económico.

Por ello, la pretensión de estos teóricos es, precisamente, sustituir el horizonte del crecimiento por el decrecimiento y perseguir una sociedad en la que se produzca y se consuma menos, en la que la dinámica del crecimiento se trunque para dirigirnos hacia otra en la que se viva con menos, en la que el impacto medioambiental de nuestras actuaciones económicas se reduzca considerablemente. Tal y como indican Bergh and Kallis (2012: 910) puede considerarse que el decrecimiento es la limitación y rebaja intencionada de la actividad económica para hacerla consistente con los límites de la naturaleza⁶.

2.2. Comportamiento ¿racional?

Todo nuestro comportamiento económico se basa en lo que se denomina comportamiento racional. El propio nombre que se aplica a este modo de comportamiento ya tiene una implicación peyorativa hacia aquello que siga esta lógica. Racional significa que está ajustado a la razón, por lo que todo lo que no sea esa manera de comportarse, se supone que es contraria a esta y puede ser calificada como irracional. Este pensamiento se ha generalizado de tal manera que ha superado las barreras de lo estrictamente económico. La racionalidad económica parece primar también en otras clases de comportamientos y ha desbordado su limitada esfera para ser invocada en la política y en las relaciones personales.

Esta idea sobre la manera en la que actuamos las personas tiene un claro origen en la filosofía utilitarista. Afirma que fuente de motivación de las personas es única y exclusivamente el afán de hacer máxima su utilidad o satisfacción. El criterio de actuación que se considera racional es, por tanto, egoísta y bienestarista: solamente me interesa lo mío y mi objetivo principal es estar mejor, tener más satisfacción. Evidentemente, esto plantea unas cuestiones éticas que ya apuntaba Keynes en 1934, cuando veía el comportamiento egoísta como algo inevitable si se quería lograr más crecimiento, pero que habría que corregir en el momento se alcanzase un

⁶ Traducción propia

nivel económico suficiente. Keynes era pesimista en este sentido, pensaba que las personas que ya tenían lo suficiente para vivir pero se habían acostumbrado a seguir esta pauta de comportamiento, les sería difícil cambiarla y recuperar maneras de vivir más éticas. Parece que sus expectativas eran correctas y que a pesar de que el nivel económico del que se goza en la actualidad es superior al por él previsto, el pensamiento egoísta no solo no ha menguado, sino que se generaliza en otros campos alejados de la economía.

Amartya Sen (1989) también ha planteado cómo el comportamiento económico de las personas no siempre se ajusta al previsto por el paradigma dominante. Plantea este autor distintos tipos de racionalidad que son aplicadas normalmente en el día a día económico. Sin embargo, es el predominio de los comportamientos “racionales” en la economía diaria el que hace que Christian Felber denuncie una incoherencia entre los valores humanos y los valores económicos. Los valores que nos ayudan a que la vida vaya bien, como son “la confianza, la sinceridad, el aprecio, el respeto, escuchar a los demás, la empatía, la cooperación, la ayuda mutua y la voluntad de compartir” son los contrarios de los que promueve la economía de mercado “el egoísmo, la codicia, la avaricia, la envidia, la falta de consideración y de responsabilidad”. Felber califica esto como “una catástrofe cultural que nos divide en lo más profundo, como individuos y como sociedad” (Felber, 2012: 29) y realmente lo es. Siendo la actividad económica una actividad humana, potenciar en ella valores que son los contrarios de los que nos hacen más personas, produce graves problemas y nos lleva a una insatisfacción profunda.

Pero los problemas no se ciñen al comportamiento personal, sino que se pueden observar también en el funcionamiento de las empresas. Sus resultados se basan en conjugar diversos factores de producción, entre los que se encuentra el trabajo, para producir bienes y servicios útiles para la sociedad. Por ello, como afirma Alberto Ferruci (2001), para que la empresa funcione correctamente, es más necesaria una cultura de cooperación que una de competencia. Solo logrando la unidad entre trabajadores, directivos y propietarios, se pueden alcanzar resultados óptimos para la empresa. Evidentemente, esto choca con una concepción de empresa en la que el objetivo final de la misma es maximizar el beneficio de los propietarios y los trabajadores son considerados como un coste de producción. Los intereses están entonces, confrontados, y los resultados finales no pueden ser óptimos a largo plazo.

Por todo ello, el comportamiento “racional” económico, tal y como lo entendemos en la actualidad, produce lo que he venido a denominar “la paradoja de la economía egoísta”: Un planteamiento económico que busca maximizar la propia satisfacción acaba siendo profundamente insatisfactorio para quien lo sigue. Y esto, que se da de una manera clara a nivel personal, también tiene resultados insatisfactorios a escala social. No solo por un peor funcionamiento de las organizaciones cuyos miembros en lugar de cooperar compiten entre sí (como pueden ser las empresas), sino también porque los resultados en sociedades ricas de la medición de su felicidad y de su satisfacción general, no son todo lo altos que cabía esperar de su elevado nivel económico⁷.

2.3. Los límites del crecimiento

Desde que el Club de Roma emitiese su primer informe (Meadows, D.L; Randers, J; Behereens, W. 1972) en el que utilizaba su expresión “los límites del crecimiento” esta ha sido una de las cuestiones que más debate ha suscitado en nuestra sociedad y que ha provocado un cambio de orientación y de nomenclatura (desarrollo sostenible) al introducir la preocupación medioambiental en la gestión económica y la política de nuestras sociedades. Sin embargo, a pesar de esta conciencia y de los intentos por alcanzar lo que se ha venido a denominar crecimiento sostenible, los teóricos del decrecimiento denuncia que “un crecimiento infinito es

⁷ Se puede constatar esto a través de los resultados que presenta el World Values Survey <http://www.wvsevsdb.com>

incompatible con un planeta finito” (Latouche, 2008:38). La búsqueda de crecer sin fin, no puede alcanzarse si los recursos que tenemos para lograrla son limitados. La mejora en la eficiencia de los procesos productivos no es suficiente para lograr que se reduzca la utilización de las materias primas y de la energía. Esto se debe a que crece más rápidamente la producción total de lo que lo hace la mejora en la eficiencia. Por ello, la búsqueda del crecimiento no hace más que empeorar los indicadores medioambientales de nuestro planeta.

Ante esta realidad, parece que no es factible el concepto de crecimiento sostenible. Si queremos crecer y queremos que este crecimiento sea infinito, no va a poder ser sostenible. Los esfuerzos medioambientales, a pesar de que permiten avances y reducción de la contaminación en algunas zonas, no están teniendo resultados positivos cuando los medimos a escala global. Con frecuencia, los avances que logramos en los países más ricos se hacen a costa de trasladar la producción menos eficiente a las naciones más pobres, con lo que las mejoras de aquí se traducen en empeoramientos allí. Nuestro sistema económico se basa, por tanto, en un imposible, en la quimera del crecimiento sostenible indefinido que no puede darse ya que el crecimiento va en menoscabo de la sostenibilidad.

Además, la misma dinámica del crecimiento lleva a que para poder producir más y seguir creciendo, sea necesario sustituir bienes que están en perfecto estado de utilización, por otros nuevos. Esto lleva a la generación de gran cantidad de basuras y a la exigencia a las economías domésticas de que compren sin medida y desechen bienes a los que todavía les quedan muchos años de uso. De este modo, el crecimiento sin fin no solo obliga a consumir más y más recursos naturales comprometiendo la sostenibilidad del planeta y generando una huella ecológica importante, sino que además lo hace para producir bienes que no son necesarios y que no se consumirían si agotásemos la vida útil de los bienes que ya tenemos. Este proceso no incrementa el bienestar de las personas. La sustitución de bienes útiles por otros más nuevos que cumplen la misma función no tiene por qué aumentar la satisfacción del uso de los mismos, salvo por la utilidad efímera que se logra mientras el bien sigue siendo nuevo. Esto tiene una relación directa con el primer punto analizado de cómo un crecimiento económico no tiene por qué mejorar el bienestar de quienes lo experimentan.

2.4. Las crisis recurrentes

Otro de los grandes problemas que tiene nuestro sistema económico es que produce crisis recurrentes. Sabemos, y comprobamos repetidamente, que la economía se mueve por ciclos económicos. De hecho, en los manuales de economía tradicionales, se consideraban estos como uno de los fallos del mercado ante los que el Estado debe intervenir a través de políticas monetarias y fiscales que eviten una amplitud exagerada de estas oscilaciones. La teoría de ciclos ha sido muy discutida a lo largo de los años. Cada cierto tiempo aparecen teóricos que piensan que los ciclos se han acabado y que ya nunca van a volver (Reinhart y Rogoff, 2011) pero la realidad es tozuda y las crisis económicas se repiten de una manera recurrente en nuestro sistema económico.

Algunos de los economistas clásicos tenían muy claro que los ciclos son algo intrínseco al sistema capitalista. Kondratieff o Schumpeter son dos de los ejemplos más claros de esto, aunque sus miradas sobre el fenómeno de los ciclos y sus causas eran distintas. No es este el lugar para discutir lo acertado o no de estas teorías, o si la actual se parece más a las descritas por uno u otro, sino para constatar que estas crisis traen una serie de problemas a gran parte de la población que justifican que, al menos, se articulen medidas en contra de ellas.

Aunque algunos autores afirman que una de las causas que colaboran en el desencadenamiento de la crisis es el incremento de las desigualdades que se da antes de cada una de ellas (Kumhof y Ranciére, 2010), lo cierto es que esta provoca también un crecimiento de las desigualdades y de la pobreza en los países que la sufren aunque, tal y como se en el VIII Informe del Observatorio de la Realidad Social (Cáritas Española, 2013:6) el

incremento de las desigualdades que está experimentando nuestro país es superior al que se da en el resto de la Unión Europea. Establecer medidas que intenten paliar en mayor grado estos ciclos económicos o modificar nuestra organización para intentar evitar que estos se den, es uno de los motivos que impulsa a buscar otras maneras de organizar el sistema económico actual.

2.5. Pobreza y desigualdades

Esto enlaza directamente con el último problema que plantea nuestra organización económica en estos momentos. La organización económica actual no distribuye bien sus beneficios, ni a nivel nacional ni a escala mundial. Tal y como mostró el VII Informe FOESSA (FOESSA 2008) durante los años previos a la crisis, las desigualdades no solo no se redujeron en España, sino que las condiciones sociales cambiaron de manera que ya se advertía en este estudio las negativas consecuencias que podía tener un periodo de incertidumbre económica sobre las condiciones de vida de los más desfavorecidos. Esto no solo ha sucedido en un país como el nuestro, sino que tal y como mostraba el Banco Mundial (Comission on Growth and Development, 2008:91) de una base de datos de 58 países, en 42 de ellos las desigualdades internas habían crecido entre los años ochenta y el principio del siglo XXI y tan solo en 16 estas desigualdades habían descendido en este periodo de tiempo. Parecidos resultados expone el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2011:31) para el periodo comprendido entre 1990-2005.

Si analizamos las desigualdades a nivel mundial, sucede lo mismo, no han hecho más que incrementarse durante estos años. Sirva como ejemplo la diferencia entre la renta per cápita de los países de bajo desarrollo humano y la de los de alto desarrollo humano. Mientras que las de estos últimos era 12,02 veces la de los primeros en 1993, en 2011 era de 21,04 veces (PNUD, 1996-2011) y lo mismo sucede cuando comparamos la renta per cápita de los países de ingresos altos y de ingresos bajos (tal y como los califica el Banco Mundial) mientras que la renta per cápita de los primeros era 16,26 veces la de los segundos en 1997, en 2008 era 26,40 veces más alta... No parece pues, que el sistema económico en el que nos encontramos haga decrecer las desigualdades salvo en aquellos países en los que esto se plantea como un objetivo político y económico a perseguir.

3. ¿Hay que cambiar todo en la economía de mercado?

Estos cinco puntos demuestran un fracaso de la economía de mercado tal y como está planteada en la actualidad. Se puede pensar que algunos de estos problemas ya se prevén a través del concepto clásico de "fallos del mercado". El incremento de desigualdades, los ciclos económicos o los problemas ecológicos (externalidades negativas) han sido estudiados tradicionalmente por los economistas y el Estado ha aportado paliativos destinados a limitar sus efectos. Bien es verdad que durante los últimos años, muchas de las políticas públicas destinadas a este fin han sido eliminadas o recortadas, lo que se podría ver como una de las causas de que estos problemas sean más acusados ahora que con anterioridad. De hecho, las economías mixtas de mercado (que es el sistema económico predominante en estos momentos en el panorama internacional) se basan en un mercado que regula las relaciones económicas de un sociedad mientras el Estado interviene para dar cobertura legal al mismo y para paliar los efectos negativos que tienen los fallos del mercado.

En una estructura así, la intervención estatal tiene como objetivo principal suavizar los problemas que genera el mercado con la idea de mantener el sistema vigente, mejorando su desempeño en los aspectos en los que falla. Como la razón de ser de esta intervención es

evitar o reducir las consecuencias negativas del sistema, se ponen parches en las vías de agua pero no se evita el problema que las genera. Esto ha funcionado durante mucho tiempo. De hecho, mientras estas reparaciones han surtido su efecto, la economía mixta de mercado ha tenido grandes éxitos económicos y ha propiciado periodos prolongados de bienestar económico en las naciones que han puesto en práctica esta manera de gestionar la economía común⁸. Sin embargo, el hecho de que hayamos mejorado el comportamiento de las economías no significa (como bien hemos visto en el primer apartado del texto) que se hayan evitado totalmente estas cuestiones o que hayan reducido su incidencia. De hecho, estas políticas no acaban con la causa del problema, sino que simplemente intentan que sus consecuencias no sean demasiado graves. El razonamiento subyacente a este pensamiento es que no hay otra manera mejor de organizar nuestros asuntos económicos y a lo único que podemos aspirar es a reducir sus efectos perniciosos o negativos.

Por ello, las propuestas alternativas intentan, precisamente, acabar con los problemas que conlleva nuestra organización económica considerando que existen otras maneras de gestionar la economía que los eviten de raíz. Estas propuestas intentan acabar con el origen del problema para que este no se origine, o si se da, lo haga en mucha menor magnitud. Ya no se trata de reducir los efectos negativos cuando ya se han dado, sino de evitar que se produzcan.

A pesar de esto, una parte importante de estas propuestas no piensa que el mercado como tal sea el causante de estos problemas, o que una empresa deba ser negativa para la economía, o que el sistema financiero es una lacra que hay que expulsar de la vida económica. No, el mercado se ve como un instrumento de intercambio válido, las empresas como unos organismos importantes para la vida económica y el sistema financiero como una parte imprescindible para que la economía funcione de una manera más fluida y eficiente. ¿Dónde está entonces el problema? ¿Por qué nuestro sistema económico tiene estas graves disfunciones que comprometen el funcionamiento del conjunto de la sociedad? La clave no está tanto en los instrumentos o las herramientas que utilizamos, sino para qué y cómo las utilizamos. Es decir, el problema no es tanto el mercado, la empresa o los bancos, sino hacia dónde orientamos su actuación, cómo organizamos su funcionamiento y qué priorizamos en su día a día.

3.1. A vueltas con el mercado

El hecho de que la mayoría de propuestas sigan utilizando los mercados en su construcción de esa nueva sociedad basada en otros parámetros, demuestra que se sigue viendo a este como un instrumento válido. Una de las tres características principales de la propuesta de Democracia Económica es “La economía cotidiana es una economía de mercado... El fondo de inversiones... se distribuye según un plan democrático y conforme con el mercado” (Schweickart, 1997: 120). La economía del bien común también clama por “un mercado más transparente” (Felber, 2012:61) en el que los consumidores puedan conocer mejor la actuación de las empresas productoras y no solo la calidad o el precio del producto. La economía de comunión no se entiende si no es dentro del mercado, sus propuestas de cambio no se centran tanto en el instrumento de intercambio sino en cómo posicionarse ante él (Quartana, P; Sorgi, T; Araujo, V; Gui, B; Ferruci, A, 1992). Sus teóricos y las empresas que siguen sus postulados creen que los problemas que genera en la actualidad el mercado no provienen de este en sí mismo, sino del posicionamiento que nosotros tenemos ante él, por lo que la clave está en cambiar nuestra actitud en el mercado y no en modificar su mecanismo como tal. Desde la corriente del Buen vivir también se afirma que “Se busca construir una economía con mercados

⁸ Véanse los países europeos después de la segunda guerra mundial hasta nuestros días, a pesar de la crisis de los años setenta y de la actual, si analizamos el periodo en perspectiva histórica podremos ver que los resultados globales son positivos independientemente de las bajadas temporales de actividad que han experimentado estas naciones.

en plural, al servicio de la sociedad” (Acosta, 2012), el problema, pues, para todos ellos no es la existencia de mercados, sino que todo se subordine a estos y a algunos intereses economicistas.

3.2. Hacia dónde nos dirigimos

Si el mercado en sí mismo no es el problema, el foco para mejorar el quehacer económico y construir una nueva organización económica debe dirigirse hacia otra dirección. El primer elemento al que se le da una gran importancia es el objetivo final hacia el que encaminamos nuestra organización económica. La constatación de que el crecimiento económico no equivale siempre a un mayor bienestar, conlleva que se propongan alternativas al mismo. Los teóricos del decrecimiento creen que “la limitación y rebaja intencionada de la actividad económica para hacerla consistente con los límites de la naturaleza”⁹ (Bergh and Kallis, 2012: 910) es este norte hacia el que avanzar. Este es el motivo de que el decrecimiento dé nombre a su corriente de pensamiento. Los teóricos del buen vivir piensan que la alternativa a ese crecimiento sin límites es la búsqueda de una vida más comunitaria y en armonía con la naturaleza. Por ello, ante una sociedad que busca el crecimiento a través del lujo, la opulencia, el despilfarro o el consumismo, proponen centrarse en las necesidades para lograr ese buen vivir (Le Quang, Matthieu; Vercoutère, Tamia, 2013)

Otros autores han buscado alternativas al crecimiento a través de indicadores que sustituyesen al PIB como unidad de medida del progreso. Estos parten, de alguna manera, de esos deseos de progreso que parecen intrínsecos a la persona, de la idea arraigada en nuestro ser que es aspirar a mejorar, a avanzar hacia algún lugar... Por ello, se necesita un objetivo para la actuación colectiva que oriente la dirección hacia la que nos queremos dirigir. Ello nos lleva a diversas ideas de desarrollo que pueden actuar como sendas a seguir y que son alternativas a las del simple crecimiento. Sirva como botón de muestra (sin ánimo de ser exhaustivos) la propuesta de Desarrollo Humano realizada desde Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD), el desarrollo a escala humana de Max-Neef, el índice de Capacidades Básicas de la organización Social Watch, el Índice de Bienestar Económico y Social IBES - ISEW (Daily y Cobb, 1989) o el El Happy Planet Index (HPI) creado por la organización británica The New Economics Foundation (NEF). Del mismo modo, existen múltiples propuestas de indicadores que miden el bienestar de las poblaciones y que nos sirven para orientar la actuación económica de los estados, nombrarlos aquí todos rebasa los objetivos de este artículo¹⁰. El informe FOESSA que se va a presentar junto con estos artículos también realiza su propia propuesta de indicador alternativo al PIB que pretende mostrar la evolución de nuestra sociedad.

Otro de los elementos esenciales a la hora de plantear estas cuestiones es lo que el PNUD ha denominado cambiar de la perspectiva conglomerativa a la perspectiva de la privación (PNUD, 1997). Esto significa que en lugar de plantearnos objetivos de mejora de la media de la población y medir así los avances de una sociedad, lo que debemos tener en cuenta es lo que sucede con la población más desfavorecida. Si lo hacemos así, nuestro objetivo social no se basará en mejorar un indicador medio, sino en la mejora de aquellos que están peor. Esto permite que el horizonte hacia el que avanzar en una sociedad cambie y se enfoque hacia los más desfavorecidos de la misma.

En resumen, gran parte de las propuestas estudiadas quieren cambiar los objetivos económicos de nuestra sociedad. El crecimiento económico debe ser dejado a un lado para encaminar nuestra actuación en otra dirección más adecuada para el verdadero progreso de la población.

⁹ Traducción propia

¹⁰ Para una descripción más detallada sobre estas distintas alternativas se puede acudir a MOLPECERES, M. (2008)

3.3. El comportamiento y las motivaciones de los agentes económicos

Otras corrientes como la economía de comunión, la economía del bien común o aportaciones como la economía altruista, insisten más en el cambio de maneras de actuar de los agentes económicos (ya sean empresas o economías domésticas). De igual manera a cómo sucede con el mercado, no creen que el problema sea la empresa en sí o la organización económica familiar, sino cómo organizamos estas, hacia dónde enfocamos sus actuaciones y qué elementos priorizamos y cuáles no. Por ello proponen cambiar la organización interna de las instituciones económicas y modificar sus modos de actuar para orientar estas instituciones en una dirección diferente.

Las ideas principales que se analizan a este respecto son, en primer lugar, el no considerar a la empresa como una simple generadora de beneficios para sus propietarios. La empresa es algo más que instrumento para que gane dinero quien invierte el suyo en ella. Potenciar esa dimensión social que la hace útil para la comunidad en la que se inscribe y para todos aquellos que trabajan en ella, se convierte en una constante para casi todos aquellos que promueven modelos alternativos de gestión. Del mismo modo, lograr que las economías domésticas abandonen las dinámicas económicas que les llevan a la insatisfacción y a la inmadurez, por otras que no solo les permitan reforzarse como personas, sino también colaborar en la mejora de la sociedad en su conjunto, es otro de los aspectos abordados por estas propuestas. La función económica del Estado y el cambio en los modos de actuar del sector financiero de la economía, son otras propuestas que se realizan para poder llevar a cabo ese cambio en el comportamiento económico de los agentes.

3.4. Modificar las reglas de juego

Es evidente que para lograr el anterior objetivo no es suficiente con la buena voluntad de los agentes económicos implicados. Si esperamos modificaciones en el modo de actuar que deriven únicamente de la manera de pensar de los agentes económicos, seguramente los cambios van a llegar tarde o no llegarán nunca. Por ello es necesario incidir sobre la organización económica general. Para que funcione el mercado y la economía en su conjunto, necesitamos unas leyes que conformen una estructura que sirva de soporte y apoyo para que las cosas se hagan de una u otra manera. Este armazón legal y estructural, además, es quien apoya y promociona una u otra manera de hacer las cosas. Por lo tanto, se precisa que este marco cambie para apoyar y promocionar aquellas actuaciones en el mercado que vayan dirigidas en una nueva dirección diferente a la que se daba con anterioridad y a las maneras de trabajar que se cree son más acordes con ese otro modo de ver la economía.

Estos cambios de la estructura económica y de las reglas de juego que las sustentan, supondrían una modificación en profundidad de la orientación hacia la que se dirige el mercado y la actividad económica y de los modos de trabajo de los distintos agentes económicos. Ahora bien, la mayoría de las propuestas existentes no intentan potenciar estos nuevos modos de trabajo a través de la imposición, sino de la incentivación y de la articulación de facilidades para quien trabaja de una determinada manera. Es decir, del mismo que en la actualidad pueden existir (y existen) empresas sociales, que tienen unos objetivos diferentes al de la simple maximización de beneficios para el propietario que ha puesto su dinero, una modificación en el marco legal no pasaría por la prohibición de este último tipo de empresas, sino por potenciar, facilitar y dar ventajas fiscales a aquellas organizaciones que priorizan sus objetivos sociales, a las que colaboran de una manera más sustancial en la consecución de los nuevos objetivos económicos que se plantea la sociedad en su conjunto... Esto se puede lograr de diferentes maneras, a través de bonificaciones o reducciones de impuestos, con normas de contratación preferente, con exigencia de transparencia en cuestiones sociales, etc.

3.5. Una economía al servicio de la persona

La idea principal que tienen todas las propuestas que pretenden modificar la organización económica dominante en estos momentos es la de poner la gestión económica al servicio de la persona. Mientras la idea predominante en este momento es que tener una economía que busca sin cesar el incremento de los bienes materiales para la población es el mejor camino para colaborar en una mejoría de la sociedad en su conjunto y de cada persona en particular, las nuevas propuestas, sin negar la importancia que tiene el crecimiento económico suficiente para llevar una vida digna, insisten en que no está necesariamente al servicio de la persona. Que éste se ponga al servicio de otros intereses que no tienen por qué beneficiar a todas las personas pertenecientes a una sociedad.

Con frecuencia esto se basa en una idea antropológica que nos dice que la persona no es solo lo que tiene, por lo que su bienestar no mejora solamente por los bienes o servicios de los que disfruta, sino que hay unos aspectos que van más allá del material y que son claves para su desarrollo personal. Además, estas corrientes de pensamiento también insisten en que los beneficios de una economía bien gestionada deben llegar a todos, es decir, deben ser bien distribuidos entre la población de manera que la reducción de las desigualdades sea un objetivo clave en la nueva orientación del quehacer económico.

Este enfoque hacia la persona, esta preocupación por todos los posibles beneficiarios de la acción económica, se refleja de una manera clara en los nombres que tienen algunas de estas ideas económicas: economía de comunión, economía del bien común, economía altruista, economía del buen vivir, democracia económica... En todos ellos se trasluce una alternativa ante unos valores egoístas, ante la búsqueda exclusiva del bien propio, ante el priorizar los intereses financieros, ante una centralidad del tener sobre el ser... Todas ellas buscan poner la actividad económica al servicio de la promoción integral de las personas y recuperar el espacio económico como un lugar para la relación interpersonal, como un espacio para el crecimiento personal, como una oportunidad de vivir mejor también en esta dimensión.

Y además, o precisamente por eso, se cree que el desempeño económico de las sociedades o de los agentes económicos que adoptan estos postulados mejora con respecto a quienes solamente piensan en términos de crecimiento o de egoísmo. Esta mejora en el desempeño no significa que estas maneras de gestionar la economía nos van a llevar a tener más, de hecho hasta algunas piensan precisamente lo contrario (como hemos comentado ya sobre la economía del decrecimiento) pero sí nos van a llevar a estar mejor, que no tengamos que estar al servicio del tener sino que sea este quien esté a nuestro servicio y nos permita una vida más plena y más satisfactoria.

4. Cambiar la mentalidad económica

Como se ha descrito en el anterior apartado, una de las cuestiones clave a la hora de plantearse un cambio de organización económica es el cambio de la mentalidad de los agentes económicos. Tal vez este sea el proceso más lento y más difícil que, con frecuencia, necesita de un cambio de estructuras paralelo que lo refuerce y del que no se pueden esperar resultados rápidos en un breve espacio de tiempo. Pero también es evidente que ninguna modificación de la estructura económica en la que vivimos sería sostenible sin una variación en la manera de entender la vida que repercuta de una manera coherente en la actuación económica de los agentes económicos. Este apartado va a abordar las ideas que se proponen para modificar las maneras de actuar en tres de estos agentes, las familias o economías domésticas, las empresas y el sector financiero.

4.1. Las economías domésticas

La racionalidad económica dominante nos presenta a las economías domésticas como maximizadoras de utilidad. Según esta idea sobre el comportamiento económico, las personas tienen como principal objetivo lograr la máxima utilidad (satisfacción) posible. Para conseguirlo, intentan tener el máximo de bienes y servicios (que son quienes proporcionan la utilidad) y dado que, con frecuencia, la renta con la que cuentan es limitada, tendrán que lograr esto a partir de unos ingresos previamente determinados. Además, esta racionalidad se basa en lo que se denomina el principio de no saturación, es decir, que más es siempre mejor que menos...

Esto les lleva a dos comportamientos coherentes con esta manera de pensar y que son compatibles entre sí. El primero es intentar lograr las máximas rentas posibles. Ello quiere decir que siempre se va a optar por aquello que nos proporcione más ingresos para así tener más posibilidades de adquirir los bienes o servicios que nos proporcionan la utilidad. El segundo es comprar lo máximo con lo que se tiene, lo que significa intentar adquirir al precio más bajo posible, la relación con lo comprado se limita a la comparación calidad-precio.

El segundo gran pilar sobre el que se asienta esta racionalidad es el individualismo. La búsqueda de máxima utilidad se hace para uno mismo en oposición a todos los demás, el sentimiento de grupo o los comportamientos altruistas, parecen no existir de una manera pura en esta concepción del comportamiento humano. Cuando se intenta favorecer a un grupo, se piensa que esta actitud responde solo a que se sabe que esto va en beneficio también de uno mismo. Cuando se hace algo por otro, es porque se piensa que es la mejor manera de favorecerse a uno mismo. Por lo tanto, solamente el egoísmo mueve la actuación, no hay posibilidad de acciones desinteresadas y que no busquen en última instancia el beneficio propio.

Esta actitud lleva a una exaltación de la competencia. El mercado y la economía aparecen, entonces, como un lugar de confrontación más que de cooperación. No solo son las empresas las que compiten entre sí, sino que el consumidor compite (de alguna manera) con la empresa, ya que exige de esta el menor precio posible para poder maximizar su utilidad. Existe competencia entre empresas, entre consumidor y empresa, y entre las mismas economías domésticas. Cada una de ellas vela e intenta lograr sus propios intereses en oposición a los de otras economías.

4.1.1. Delimitar y limitar las verdaderas necesidades

Las propuestas ante esta mentalidad utilitarista son variadas e inciden en este cambio de mentalidad que mejora la gestión económica de quienes lo llevan adelante. En primer lugar impulsan para las economías domésticas la misma idea que se propugna para la sociedad en su conjunto cuando se habla de decrecimiento. Es decir, que tener más no es siempre equivalente a estar mejor. Para ello hay que insistir en la diferenciación entre lo que es necesario y lo que no es. Cambiar la mentalidad supone admitir que no todo son necesidades. Diferenciar entre lo que son necesidades básicas, necesidades sociales y aquello que no son necesidades sino apetencias o deseos aparece como un camino deseable. Ello lleva a darse cuenta de que sus necesidades y sus apetencias son limitadas y no ilimitadas y que, como consecuencia, las personas se centren en tener aquello que necesitan y en disfrutar de algo de lo que quieren. En resumen, si no diferenciamos, si no somos conscientes de la finitud de nuestras necesidades y apetencias, difícilmente vamos a centrarnos en lo necesario en lugar de luchar por tener siempre más y más.

Esta idea rompe dos de los parámetros básicos de la economía actual: la afirmación de que las necesidades son ilimitadas y el principio de no saturación (más es siempre mejor que menos). Se trata de un cambio de mentalidad importante que, de alguna manera, recupera parámetros

de actuación que ya se daban en las sociedades tradicionales y que se siguen dando en algunas sociedades en la actualidad. Del mismo modo que el sistema económico actual ha podido cambiar esta mentalidad hacia la racionalidad económica que hemos descrito al principio, hay que intentar que las economías domésticas orienten su actuación en esta dirección, la de sus necesidades.

4.1.2. Insistencia en los bienes relacionales

Otro de los elementos clave a la hora de entender la mentalidad utilitarista de la sociedad actual, tiene que ver con los bienes relacionales. Las transacciones económicas se han convertido en la actualidad, con demasiada frecuencia, en actividades despersonalizadas. En esto no solo han contribuido las nuevas tecnologías (que nos permiten comprar sin necesidad de contactar directamente con persona alguna) sino que con anterioridad, los nuevos conceptos de distribución al por menor ya habían colaborado enormemente en este proceso: los autoservicios, las grandes cadenas de distribución, los supermercados... La relación personal que se da cuando se realiza una compraventa en un mercado, en una tienda pequeña, se ha perdido en los nuevos modelos de negocio. Con frecuencia, hasta nos molesta aquel que viene a ofrecernos una mercancía en una superficie comercial, no queremos que distorsione nuestra decisión ni planteamos la compra como un momento de relación con el otro.

Pero este elemento, siendo importante, no es el que más influye a la hora de hablar de la satisfacción percibida por las personas. La racionalidad económica actual solamente tiene en cuenta los bienes de consumo individual para generar satisfacción. Es decir, es la cantidad de bienes individuales la que genera más o menos satisfacción en las personas. Esto olvida totalmente el carácter relacional de la persona. Somos personas en la medida que nos relacionamos con los otros y es la calidad de estas relaciones uno de los elementos clave para ser más o menos felices. Por ello, los teóricos de la Economía de Comunión insisten en la importancia de los bienes relacionales. Definen estos como “un patrimonio de conocimiento mutuo, de experiencias comunes, de hábitos de cooperación que ayuda a llevar una buena vida y a tener unas sinergias positivas que van más allá de lo económico” (Gui, Benedetto, 2001:153) Estos bienes relacionales son más importantes que los individuales y tienen una relación más directa con nuestro bienestar que los primeros. Es por ello que hay gente que se sorprende cuando se encuentran con personas que, a pesar de tener pocos bienes materiales, son felices y disfrutan de un alto bienestar. Un análisis de esta clase, es ciego ante los bienes relacionales y desconoce su existencia o menosprecia su influencia... Cambiar la mentalidad para concienciar de la importancia de estos bienes relacionales y la necesidad de gozar de ellos y mantenerlos, es otro de los elementos necesarios para mejorar el día a día de las economías domésticas.

4.1.3. Promoción del consumo responsable

En tercer lugar se busca cambiar la mentalidad egoísta con la que se afrontan las compras. Como ya se ha comentado, la idea general es la de que lo único que hay que analizar cuando se realiza una compra es la relación calidad-precio. Sin embargo, esto no tiene en cuenta las consecuencias sociales de nuestras compras: si estamos colaborando en la mejora del medio ambiente, si estamos ayudando a crear empleos de calidad, si estamos creando riqueza para muchos o para pocos... El consumidor puede colaborar, a la hora de sus compras, con la construcción de un mundo u otro. Por ello, el pensar más allá del precio más barato, el tomar en cuenta más factores que el puramente de precio-calidad a la hora de comprar, se convierte en uno de los cambios de mentalidad que se propugna desde estas ideas económicas.

Ello supone promocionar y divulgar el consumo responsable. Este consumo tiene en cuenta los efectos que tiene su compra sobre tres cuestiones, al menos. La primera es el medio ambiente. El consumidor responsable utiliza criterios medioambientales para decidir su compra. Es por ello que está dispuesto a pagar un precio mayor por bienes que hayan sido producidos siguiendo unos determinados criterios ambientales. La segunda cuestión que tienen en cuenta esta clase de consumidores es el de la promoción de los empleos dignos. Por ello van a priorizar aquellas empresas en las que el clima laboral sea más adecuado, en las que se pagan mejores salarios, en las que las diferencias entre los mejor y los peor pagados son menores, etc. Por último, el consumidor responsable también tiene en cuenta el desarrollo local del lugar en el que se producen o se comercian los bienes que se adquieren, es decir, cómo colaboran las empresas que venden y producen esos bienes en el desarrollo económico de la comunidad en la que realizan su labor.

4.1.4. Recuperar la gratuidad

El ámbito de lo gratuito ha sido visto como algo ajeno a la economía. La economía es el reino del egoísmo, en ella no entra la gratuidad. El agente económico que tiene la mentalidad egoísta no va a hacer nada si no tiene la seguridad de que va a recibir algo a cambio de su actuación. La reciprocidad es para él una condición de la acción, si no me aseguro de que esta va a existir, no voy a hacer nada. Por ello la gratuidad aparece como algo totalmente alejado de la actividad económica. Sin embargo, autores como Fernandes y Pinto de Sant'Anna (2010) analizan cómo la necesidad de contraprestación para todo lo que hacemos (consecuencia directa del egoísmo con el que se plantean las relaciones comerciales) es una de las causas principales de la insatisfacción que producen las relaciones económicas en las economías domésticas. Ante esta racionalidad de la contraprestación o reciprocidad, ellos proponen la racionalidad del don, de la gratuidad. Su idea de cambio de mentalidad es que la reciprocidad no sea un a priori, no sea aquello que condiciona mi actuación.

Recuperar la gratuidad para el ámbito económico supone dejar la reciprocidad para el receptor de mi acción y no considerarla una condición para poder realizarla. Es decir, realizo una acción económica porque creo que es lo correcto, porque pienso que debo hacerla y porque es lo que corresponde hacer en ese momento. Es entonces el beneficiario de mi acción quien tiene la responsabilidad de la reciprocidad. Es él quien responderá o no a aquello que he hecho de una manera gratuita, como un don que no espera nada a cambio... Estos autores no caen en la ilusión de que todos van a responder positivamente ante esta actitud. Aunque opinan que la gratuidad genera, no solo mejor ambiente en las relaciones económicas, sino respuestas positivas ante ella, también asumen que los comportamientos gratuitos pueden quedar sin respuesta adecuada. Cuando esto sucede, se sugiere dejar de relacionarse económicamente con esta persona o entidad.

En este sentido, esta no condicionalidad del comportamiento gratuito tiene tres dimensiones que remarcan estos autores (Fernandes y Pinto de Sant'Anna, 2010: 161): el universalismo, la *relacionalidad* y la racionalidad expresiva. El universalismo hace referencia a que la gratuidad es una experiencia universal del ser humano que va más allá de las culturas y de las épocas... La *relacionalidad* surge de que toda decisión nace, de hecho, de la relación con otra persona y dentro de ella. La racionalidad expresiva indica cómo en nuestras acciones (también las económicas) buscan expresar algo hacia el otro.

4.2. Las empresas

La racionalidad económica actual convierte a las empresas en meras generadoras de beneficios para los accionistas o socios capitalistas de las mismas. En este sentido, podrían definirse las empresas como “conjunto de personas que ponen sus esfuerzos en común para

lograr que aquellos que han puesto el dinero en ellas consigan el máximo beneficio". De hecho, muchos directivos tienen bastante claro que su objetivo principal es alcanzar un determinado margen de beneficios para los propietarios, de manera que el éxito de su actuación se va a medir por este único indicador.

Esta manera de plantearse la empresa, tiene unos problemas claros que voy a resumir. Los defensores de la misma argumentan que esta manera de comportamiento, unida a la existencia de mercados libres, va a redundar en que se produzcan bienes y servicios útiles para la sociedad y en que los trabajadores puedan ganar el suficiente dinero para vivir dignamente... Sin embargo, esto no tiene por qué ser así necesariamente. Por un lado, los mercados libres no son los más habituales en estos momentos. Es más, los procesos de concentración para lograr empresas de mayor tamaño han conllevado una proliferación de mercados *oligopolistas* que perjudican a los consumidores por su reducida competencia. Además, el hecho de que la prioridad sea el beneficio del accionista conlleva que el trabajo sea visto como un simple coste de producción, lo que hace que se busque su abaratamiento para incrementar el margen de beneficios. Por lo tanto, y sobre todo en el corto plazo, producir bienes y servicios realmente útiles para la sociedad y permitir que las personas vivan dignamente gracias al trabajo que desempeñan en las empresas, no tienen por qué ser consecuencias directas necesarias de la búsqueda del máximo beneficio para los propietarios.

4.2.1. Objetivos empresariales

Es por ello que el primer elemento que resulta importante a la hora de replantearse la actividad empresarial es revisar el objetivo que se persigue y tras este, la escala de prioridades que se aplica en la empresa. Lo más importante de la empresa no son, según este punto de vista, los beneficios de los accionistas. La sociedad quiere que existan empresas no porque estas generen ganancias a sus propietarios, sino porque es una manera a través de la cual nos unimos personas para trabajar en conjunto produciendo bienes y servicios útiles para la sociedad. Además, gracias a ellas nos juntamos para mejorar la sociedad en la que vivimos y conseguimos los ingresos que necesitamos para vivir. ¿Dónde queda la rentabilidad en este esquema? Pues bien, la rentabilidad es un límite, no un objetivo. Es decir, lo que pretendemos es ser una organización al servicio de la sociedad, pero sabemos que una empresa no puede funcionar en el medio o largo plazo si no presenta beneficios. De este modo, los beneficios se ponen al servicio de los otros objetivos de la empresa. Son necesarios pero no son la prioridad, lo primero es que la empresa cumpla su función social.

4.2.2. Los balances del bien común

Quizá una de las aportaciones más interesantes en este sentido son los Balances del bien Común que propone la Economía del Bien Común (Felber, 2012). Lo principal según esta corriente de pensamiento y acción, es que las empresas deben perseguir el bien común. Por ello, hay que lograr que sean evaluadas según su capacidad para lograr este y no según su capacidad para generar beneficios a sus accionistas. El beneficio pasa a ser, en este caso, un medio que permite alcanzar el bien común deseado por todos. En este sentido, se propone que además de los balances contables que nos muestran la situación económica y financiera de la empresa, todas realicen también balances del bien común que muestren su situación real con respecto a varias cuestiones sociales.

El balance del bien común quiere medir las consecuencias de la actividad empresarial en cinco grupos de afectados o implicados en ella como son: los proveedores, los financiadores, los empleados (incluyendo aquí los propietarios que trabajan en la empresa), los clientes y el ámbito social (naturaleza, generaciones futuras, región...) El balance del bien común evalúa la acción empresarial sobre estos grupos teniendo en cuenta cinco aspectos que son importantes

para la consecución del bien común: la dignidad humana, la solidaridad, la sostenibilidad ecológica, la justicia social la participación democrática y la transparencia. Los implicados y los aspectos estudiados conforman una parrilla en la que, cada uno de los aspectos estudiados, recibe una determinada puntuación. Con ellas se construye una puntuación final única que facilita el conocimiento de su nivel de compromiso social.

Lograr que las empresas presenten a la sociedad el resultado de este balance, que lo incluyan en la información sobre la empresa, precisa de este cambio de mentalidad que estamos señalando y que debería afectar también a los consumidores. Ligado a lo visto en el anterior apartado sobre el consumo responsable, lo que se busca es que los consumidores utilicen estos balances del bien común como criterio de compra, de manera que ante productos similares, puedan elegir según el resultado que han obtenido en estos balances las empresas oferentes. También pretenden cambiar la mentalidad del sector público de manera que este también contrate, únicamente, a aquellas empresas que cumplan unos determinados mínimos en sus balances del bien común.

4.2.3. Las diferencias salariales

Otro de los cambios de mentalidad que deberían adoptar las empresas tiene que ver con los límites a las diferencias salariales entre aquellos que tienen mayores responsabilidades y aquellos que tienen menos. Si bien existe un consenso en que el salario es una buena fuente de gratificación para compensar la responsabilidad y la carga de trabajo que llevan determinados puestos en una organización, también hay un cierto consenso en gran parte de las corrientes estudiadas en que estas diferencias no deben ser demasiado altas. Por ello se sugiere establecer un límite para las divergencias entre los salarios más altos y los más bajos dentro de una empresa. No hay un límite unánime al respecto, pero se barajan diferencias de 1-20, 1-12 o 1-6 como hacen algunas cooperativas. En esencia, se busca ese cambio de mentalidad que impida que las diferencias entre trabajadores y directivos (o miembros del consejo de administración) sean excesivamente altas.

4.2.4. Promoción de los aspectos relacionales de las empresas

Es la Economía de Comunión quien insiste en esta manera de entender las empresas. La forma de la empresa no tiene una gran importancia para los teóricos de esta corriente, su insistencia está en otros elementos como lograr unas empresas que destinen una parte de sus beneficios a las personas que tienen problemas sociales y pasan por estrecheces económicas, que promuevan relaciones de apertura y confianza mutua para tender al bien común y que vivan la cultura del dar, de la paz, de la legalidad y del respeto por el entorno tanto en el interior como fuera de la empresa (Lubich, 2001).

Existen empresas que funcionan así. En ellas, manteniendo los sistemas de organización y de propiedad propios de la organización económica actual, trabajan siguiendo otras pautas. Estas se resumen en siete principios (Fernandes y Pinto, 2010: 166): 1.- Considerar que las personas son el centro de la actividad económica y empresarial. 2.- Buscar unas relaciones comerciales éticas y justas tanto con proveedores como con los clientes. 3.- Considerar que, aunque se negocia con bienes y servicios, los valores éticos y morales son innegociables 4.- Todos los miembros de la empresa tienen voz en ella. 5.- Hay que atender cuidadosamente al ambiente de trabajo y a la conservación de la naturaleza. 6.- Se tiene que formar e instruir a los trabajadores de la empresa. 7.-Se deben mantener canales abiertos de comunicación entre trabajadores y directores y con clientes y proveedores.

Con todo esto, se pretende que las empresas dejen de ser instrumentos para lograr otro fin (como pueden ser las ganancias para los accionistas) y pasen a ser deseables en si mismas. Organizaciones valiosas en una sociedad, no solo por su valor instrumental, sino porque ellas

mismas promueven la justicia social y son cauces de perfeccionamiento y de mejora para aquellos que las componen y para quienes trabajan con ellas.

4.2.5. La búsqueda de la autogestión

Otra de las sugerencias que se aportan para cambiar la mentalidad de las empresas proviene de la corriente de “democracia económica” y se basa en la autogestión (Schweickart, 1997) Es decir, que la gestión de la empresa esté llevada y dirigida por sus propios trabajadores. De este modo, a través de consejos interpuestos o de una manera directa si el tamaño de la empresa es pequeño, son aquellos que trabajan en ella los que toman decisiones sobre el camino que tiene que seguir la empresa. Para la democracia económica, estas empresas autogestionadas deben trabajar y competir en el mercado aunque el capital debería ser propiedad de la sociedad en su conjunto.

Esta sugerencia de trabajo es muy similar al sistema tradicional de las cooperativas que se ha desarrollado a lo largo y ancho de la geografía mundial. El movimiento cooperativo tiene siete principios principales (García, 2009) que son: 1.- La asociación voluntaria a la cooperativa, el socio trabajador puede volverse atrás en cualquier momento. 2.- La gestión democrática en la cooperativa, por la que cada trabajador tiene un voto independientemente de su función o su salario. 3.- La participación económica de los socios, de modo que de igual manera que todos contribuyen económicamente al capital de la cooperativa, todos también deciden sobre el destino que deben tener los excedentes. 4.- Las cooperativas son independientes de gobiernos y del Estado, así como de otras empresas. 5.- Se le da mucha importancia a la educación, a la formación y a la información, tanto en el interior de la empresa como la difusión a la sociedad de las ventajas del cooperativismo. 6.- La cooperación entre diversas cooperativas en el ámbito cultural, económico y social. 7.- Realizar actividades en favor de la comunidad y de la sociedad.

La gran diferencia entre la mentalidad de la democracia económica y la cooperativista se da en la propiedad de la empresa. Mientras que los primeros piensan que esta debe radicar en la sociedad, los segundos creen que debe ser de los trabajadores. La independencia de acción que tienen los trabajadores tanto en uno como en otro caso es la misma. Ambos autogestionan sus empresas trabajando en una economía de mercado en la que tienen que competir con otras empresas. Sin embargo, mientras que esta independencia proviene de que son los trabajadores quienes ostentan la propiedad de la empresa en el caso de las cooperativas, en la democracia económica es la sociedad quien legitima a los trabajadores para que autogestionen su propia empresa.

En todo caso, el cambio de mentalidad que se propone en estas maneras de gestionar la empresa proviene de pensar que son los propios trabajadores quienes tienen que tomar las decisiones importantes de la empresa y quienes ven la dirección que deben seguir para ofrecer mejor los bienes y servicios que producen y para seguir viviendo de su trabajo en esa empresa.

4.3.- Las empresas financieras

El sector financiero tiene una función esencial dentro de cualquier sistema económico. Es aquel que permite canalizar de una manera fluida, barata y con el menor riesgo posible, los flujos financieros desde aquellos que son ahorradores netos y tienen por tanto excedentes de dinero que no utilizan, a aquellos que les pasa justo lo contrario, y necesitan dinero extra por una emergencia, porque quieren adquirir un bien caro como puede ser una vivienda o un automóvil, porque quieren crear o ampliar un negocio con el que ganarse la vida o porque quieren estudiar para adquirir formación que les permita seguir la vocación a la que están llamados. El sistema financiero es, pues, útil para que la economía de una zona se desarrolle, para que las personas puedan llevar adelante sus proyectos de la manera más sencilla posible...

En estos momentos nos encontramos ante sistema financiero complejo y muy desarrollado. Existen multitud de intermediarios e instrumentos financieros diferentes que pretenden atender a todas las necesidades que pueden tener, tanto los financiadores como los financiados. Sin embargo, estos mercados financieros no funcionan de una manera estable (no hay más que ver la crisis en la que estamos inmersos y las causas principales que la provocaron) ni están, con frecuencia, al servicio de la economía real (la falta de crédito que hay en este momento y que todos coinciden en que es una de las causas principales de mortandad de muchas empresas, no se debe a que no haya dinero para prestar, sino a que éste se está destinando a otros prestatarios). De hecho, si algo caracteriza al sistema financiero en su conjunto es su preocupación y su cuidado hacia el prestamista. El objetivo declarado de estas instituciones no parece ser lograr que quien necesita fondos los logre de la manera más barata posible, sino que quien tiene dinero para financiar pueda sacar a este el máximo rendimiento en el menor plazo posible¹¹.

4.3.1. Incrementar la transparencia

Ante esta realidad hay varias sugerencias que desean cambiar la mentalidad de la gestión financiera. La primera tiene que ver con el incremento de la transparencia. Los mercados tal y como funcionan hoy en día suelen ser bastante transparentes (aunque no siempre) en cuanto al riesgo y al rendimiento que ofrecen sus productos financieros. Es decir, nosotros podemos obtener información bastante fidedigna sobre cuál es el riesgo de aquel producto que queremos contratar y el posible o real rendimiento que se obtiene con él¹²... Sin embargo es muy difícil obtener información sobre quien está recibiendo realmente el dinero que nosotros prestamos al intermediario financiero. Desconocemos qué hace un banco con el dinero de nuestros depósitos, a qué clase de empresas le presta, en qué condiciones lo hace o qué requisitos exige a sus financiados.

Además de cambiar la mentalidad para que estos datos sean fáciles de obtener, existe otra medida complementaria que ayuda a este fin: la reducción del número de intermediarios existente entre el prestamista y quien recibe la financiación. Los problemas que se dieron al comenzar la crisis han provocado que algunas entidades financieras ya hayan adoptado esta política para reducir el riesgo en el que incurrían cuando el número de intermediarios era tal que desconocían quien era el receptor final de los fondos que prestaban. Sin embargo, esta medida debería generalizarse más para lograr, precisamente, la mejora de la transparencia financiera.

Cambiar la mentalidad financiera y ofrecer información sobre los criterios de inversión de la entidad financiera y a qué clase de empresas presta, puede mejorar la capacidad de elección de quienes ahorran. De este modo, aquellos que quieren prestar atendiendo solamente al rendimiento pueden seguir haciéndolo, pero aquellos que quieran tener en cuenta otros criterios a la hora de depositar su dinero en una entidad u otra o de invertir en unos instrumentos o en otros, pueden contar con la información necesaria para hacerlo.

¹¹ Es muy ilustrativo a este respecto el libro de Lacalle (2013) debido a que se trata de un autor que es, como el mismo se define, gestor de fondos de inversión y hedge funds en Londres

¹² Aunque esto no siempre es así. En el origen de la crisis los fallos de las agencias de calificación de riesgos provocaron gran parte de las distorsiones que la desencadenaron

4.3.2. Introducir criterios éticos

Muy ligado a esta exigencia de transparencia está la propuesta de introducir criterios éticos en la formación de carteras y en las consideraciones sobre a quién hay que prestar o a quién no hay que prestar. Se trata de criterios o bien positivos (es recomendable financiar a las empresas que cumplan determinados requisitos) o bien negativos (no vamos a prestar nunca a empresas que tengan determinadas características) (MacGillivray, 2002). Esto permitiría que aquellas inversiones que son socialmente indeseables, tuvieran más difícil el encontrar financiación y aquellas que tienen un gran interés social, pudiesen lograrla de una manera más fácil y más barata... Felber (2013: 114-5) concreta esto en lo que denomina “Bancos orientados al bien común” que entre otros requisitos deberían incorporar los criterios sociales y ecológicos a la concesión de créditos (Basilea IV ecosocial) y ofrecer unos bajos tipos (que cubran solo los costes del banco) a quienes realmente invierten en economía real el dinero que reciben.

Otro elemento clave aquí es el plazo de las inversiones. Las entidades financieras intentan extraer el máximo rendimiento en el mínimo plazo y esto provoca una gran volatilidad en los mercados (Eichengreen, Tobin y Wyplosz, 1995). Lograr que haya más financiación a largo plazo y que los financiadores apuesten por el mantenimiento de la empresa y por una alianza con ella para seguir extrayendo beneficios antes que por una estrategia de financiar solamente mientras los rendimientos son elevados, tiene una serie de ventajas sobre la economía que permiten, sobre todo, apoyar el sector productivo y dar estabilidad a la economía real (Albert, 1993). Las propuestas de imposición sobre las operaciones financieras a corto plazo, tienen este objetivo, quieren poner arena en los engranajes del sistema financiero para evitar que estas operaciones eleven su volatilidad en exceso.

4.3.3. Las finanzas como medio para ganarse la vida

A finales del siglo pasado dos autores estadounidenses Domínguez y Robin (1997) proponían una manera de dejar de ser esclavo del dinero y mejorar la calidad de vida. El sistema, además de una mayor parquedad en los gastos centrándose en aquello que es necesario (cosa que coincide con el cambio de mentalidad explicado en los apartados anteriores), proponía que se trabajase duro durante un periodo limitado de tiempo para conseguir una pequeña fortuna. Con ella se realizan inversiones en los mercados financieros y con sus réditos se puede vivir el resto de la vida con tranquilidad y dedicándose a aquellas actividades no remuneradas que más satisfagan las aspiraciones vitales de quien así se comporta. Mientras que el aprender a vivir con menos está dentro de la línea propuesta en este cambio de mentalidad, el vivir de los réditos financieros es precisamente lo contrario de lo que proponen algunas de las ideas económicas aquí expuestas.

La economía del bien común avisa sobre un sistema que privilegia a aquellas personas que logran vivir solamente gracias a los rendimientos de su dinero. Cree que si queremos una sociedad que promueva el trabajo, la justicia y la colaboración con los fines de la sociedad, son las personas y las entidades que hagan esto las que tienen que ser privilegiadas. Por ello, el sistema financiero no debe servir para favorecer a quienes viven solamente de prestar y recoger sus intereses y beneficios, sino para mejorar las posibilidades de quienes precisan este dinero para producir, trabajar o desarrollar y mejorar la sociedad y para servir a aquellos que quieren tener sus ahorros seguros y que estos sean utilizados para estos fines.

4.3.4. Cambiar la cultura del riesgo

Como ya ha sido nombrado con anterioridad, el sistema financiero tiene como una de sus principales funciones reducir los riesgos que asume el prestamista y en general, los que tienen las operaciones financieras. Sin embargo la liberalización financiera y en especial, la creación de nuevos instrumentos financieros más complejos han hecho que el riesgo del sistema en su conjunto haya crecido. Esto es claro, sobre todo, en los denominados productos derivados. Estos productos no financian a nadie, no mueven flujos de ahorros desde ahorradores a prestatarios, sino que sirven, teóricamente, para cubrir el riesgo de otras operaciones. Sin embargo, la mayoría de estos derivados no se adquieren hoy en día para cubrir riesgos, sino para arriesgar. Su bajo apalancamiento permite lograr unos altos beneficios con una inversión monetaria muy baja, lo que los hace atractivos para los operadores. Del mismo modo, un instrumento como la bolsa, que nace con el objetivo de facilitar la compra y venta de empresas gracias a la compraventa de sus acciones, se convierte también en un factor de riesgo en la medida que, la mayoría de las compras que se realizan en ella, no se hacen con el objetivo de ser o dejar de ser propietario de una empresa, sino con el de comprar un activo que me permita lograr beneficios gracias a sus subidas o bajadas de precio.

Esto conlleva que haya propuestas que intentan cambiar esta mentalidad del riesgo para volver al sistema bancario habitual, en el que las posiciones arriesgadas eran mínimas (Krugman, 2012), el banco debe dejar de actuar en los campos arriesgados de la banca de inversión y volver a dedicarse al negocio tradicional de recibir depósitos y dar préstamos. Esta es una clase de negocio en la que no se gana tanto, pero en la que se da una gran seguridad a sus clientes y al sistema en su conjunto. Este cambio de mentalidad, algunos lo acompañan de propuestas para que los instrumentos más arriesgados (especialmente los derivados) cambien de naturaleza y dejen de ser considerados instrumentos financieros (ya que no financian a nadie sino que cubren riesgos) para pasar a ser considerados juegos de azar. Esto conllevaría un cambio de tributación y de naturaleza de las entidades que los gestionan (Lluch Frechina, 2012b) y supondría un cambio de mentalidad de quienes utilizan esta clase de bienes y de la percepción de los mismos. Por último, algunos como Felber (2013) van más allá y, directamente sugieren acabar con estos instrumentos financieros y con la bolsa o los fondos financieros, debido a las pocas ventajas que tienen estos instrumentos financieros para la sociedad en su conjunto (aunque benefician mucho a los que participan en ellos y pueden ganar grandes cantidades de dinero gracias a ellos) y el fuerte factor de riesgo y volatilidad que introducen al comportamiento del sistema financiero.

5. Cambiar las estructuras

Y si bien es verdad que sin un cambio de mentalidad difícilmente pueden variar las estructuras económicas de una sociedad, también lo es que si estas no cambian y refuerzan el cambio de mentalidad, es complicado que este se dé de una manera total. Por ello, estas propuestas quedarían cojas si solamente propusiesen cambios de mentalidad sin modificaciones de estructuras y viceversa. Ello nos lleva a presentar los cambios de estructuras que se sugieren para apoyar este cambio de mentalidad que se ha reclamado en el apartado anterior y para lograr hacer realidad nuevos tipos de comportamiento que se dirijan en una dirección diferente.

5.1. Las reglas de juego financieras

Comenzamos con esta descripción donde nos quedamos en el anterior apartado, hablando de las reglas de juego financieras. Como ya he demostrado en un artículo anterior (Lluch Frechina, 2013) la estructura del Banco Central y del euro en su conjunto, tienen una parte de responsabilidad sobre la manera en la que la crisis ha afectado a la Unión Europea en su

conjunto y a nuestro país en particular... Se precisa, pues, cambiar esta estructura para mejorar las reglas de juego y la manera en la que se articula la política monetaria. Felber (2013) propone una serie de medidas destinadas a este fin, como son el aval de la deuda soberana por parte del BCE, la coordinación fiscal o la financiación directa a los Estados por parte del Banco Central Europeo. Esto facilitaría, en el caso europeo, la solución a los problemas de endeudamiento que tienen algunos de los países europeos.

Otra de las medidas que se reclaman, especialmente desde la economía del bien común, es potenciar la competencia en el sector financiero reduciendo el tamaño de las entidades bancarias y de inversión, de manera que haya mayor cantidad de las mismas pero de una dimensión menor. Esto, no solo acabaría con los oligopolios actuales (que es un sistema con poca competencia y proclive a actuaciones contrarias a esta) sino que también acabaría con los bancos de tamaño sistémico que no pueden dejarse caer (en el caso de que hayan realizado mal su trabajo) sin que esto suponga un peligro grave para la economía en su conjunto.

En tercer lugar habría que fijar normas que potenciasen la transparencia de la que se ha hablado en el anterior apartado. Es decir, que se favoreciese a aquellas entidades que publicasen y ofreciesen la información relativa a su política de inversiones, la composición de las mismas y los criterios éticos, tanto positivos como negativos, que utilizan para fijar sus criterios de inversión... Del mismo modo, también habría que tomar medidas con respecto a los instrumentos financieros que no financian, es decir, sobre aquellos que sirven para cubrir riesgos (aunque con frecuencia se utilizan para tomarlos). Las propuestas han sido expuestas en el apartado anterior así que no van a ser repetidas aquí, pero sí se remarca otra medida bastante aceptada no solo por quienes realizan estas propuestas, sino también por algunos de los economistas que no tienen nada que ver con ellas. Me refiero a la supresión de paraísos fiscales. El mismo G20 llegó a contemplar este tema en sus reuniones de 2008 y 2009, pero poco se ha hecho al respecto. La alternativa a este cierre es volver a limitar los movimientos de capitales, como ha demandado en alguna ocasión el nobel de economía Paul Krugman (2012).

5.2. Los criterios de contratación del sector público

Siendo que la articulación de las estructuras económicas de una sociedad son llevadas adelante por el estado, este apartado va a insistir, sobre todo, en las medidas que puede tomar éste para apoyar este cambio económico que se está demandando para reforzar otra clase de economía. En este sentido, una de las cuestiones esenciales que debería realizar el sector público es el cambio y la mejora de sus criterios de contratación. En la actualidad (y cuando no se meten por en medio cuestiones como la corrupción y el amiguismo) el criterio supremo es el mismo que prima en nuestras compras habituales, la relación calidad precio. Es decir, se asignan las compras al mejor postor, a aquel que logra poner sobre el tapete la oferta más económica. Las propuestas de renovación económica de la sociedad pretenden aplicar a los criterios de compra pública lo que vimos en el anterior apartado sobre la compra responsable de las familias. Es decir, que el criterio prioritario del sector público no sea el precio del bien o servicio adquirido, sino criterios éticos que intenten determinar si los oferentes producen de una manera socialmente deseable.

Paralelo a este cambio de criterios en cuanto a la contratación pública, debería darse al mismo tiempo una legislación que obligase a las empresas a publicitar su desempeño en estos criterios. Esto permitiría que, tanto el sector público, los particulares que lo deseasen o las entidades financieras, pudiesen utilizar esta información para elegir a quién y qué comprar o a quién y qué financiar. Es decir, esta información facilitaría una toma de decisiones económicas con criterios éticos y de construcción de una sociedad diferente. Por otro lado, esta información permitiría al Estado realizar políticas de apoyo a los sectores económicos que realizan mayores aportaciones positivas al desarrollo de la sociedad.

5.3. La función del sector público y sus políticas sociales

Después de todo lo descrito hasta aquí, se puede deducir fácilmente que la primera cuestión que tiene que abordar el sector público como tal es su escala de prioridades. En primer lugar debería cambiar el objetivo hacia el que dirige su actuación económica. El crecimiento económico debe ser sustituido por el bien común y ello, desde el punto de vista económico, supone garantizar que toda la población logre unas condiciones económicas mínimas para vivir de una manera digna en su entorno. Es evidente que esto supone priorizar a los que peor están, es decir, cambiar el enfoque *conglomerativo* (que se centra en la mejora de indicadores medios, como el PIB) por el enfoque de la privación, que identifica el progreso o la mejora de la población con la promoción de los que peor están...

En segundo lugar, el sector público debe replantearse seriamente la función y los objetivos del estado del bienestar. En estos momentos, parece que lo importante es que los servicios y productos públicos se realicen de la manera más barata posible. Sin embargo, la cuestión clave del estado del bienestar no es su precio, sino que consiga sus objetivos, es decir, que reduzca las desigualdades que provoca el mercado entre la población. Por ello, la vara de medir que se utilice para saber si unas políticas sociales son o no adecuadas, no debe de ser el precio de las mismas, sino si están cumpliendo bien su función social. Es evidente que para conseguir este objetivo no deben despilfarrarse recursos ni utilizar mayores fondos que los necesarios, pero este ahorro de recursos debe de ser algo subsidiario al cumplimiento de los objetivos generales del servicio. Si solamente priorizamos lo económico, puede ser que logremos un sistema de salud o educativo más barato, pero que sacrifiquemos la excelencia del mismo.

5.4. El sistema fiscal

Otro de los temas que hay que tener en cuenta es el de la estructura fiscal, especialmente en la vertiente de los impuestos. La mayoría de las constituciones de los países más ricos (como el nuestro) propugnan que el sistema de imposición debe ser progresivo, es decir, que deben pagar más porcentaje de impuestos aquellos que tienen más y una menor proporción de su renta aquellos que la tienen más reducida. Sin embargo, los cambios que ha experimentado la estructura de los impuestos durante los últimos años no han ido por esta dirección. Esto se ha debido a, por un lado, la reducción de los impuestos que gravan la riqueza (como pueden ser el del patrimonio o el de sucesiones) y por otro a las exenciones fiscales que se han dado a las rentas obtenidas en el sector financiero. Ambas circunstancias han llevado a que, con frecuencia, no se cumpla el principio de progresividad y personas que están ganando una gran cantidad de dinero (especialmente si lo hacen en el sector financiero) estén pagando un porcentaje de impuestos menor que otras que ganan una cantidad inferior. Esto provoca, además, un agravio comparativo ya que con frecuencia se paga menos impuestos por 100 € ganados en el sistema financiero que por 100€ ganados por un trabajo a través de un salario. Por ello se propone que se pague, al menos, la misma cantidad de impuestos independientemente del origen de las rentas (sean financieras o del trabajo) y que se recuperen aquellos impuestos que gravan la riqueza para que el sistema impositivo siga siendo progresivo.

Del mismo modo, también se producen diferencias que favorecen a quienes trabajan en los mercados financieros en cuanto a los impuestos indirectos. Mientras que cuando alguien compra un bien para cubrir sus necesidades (pongamos el pan) tiene que pagar un impuesto por ello, la adquisición de un instrumento financiero para ganar dinero (pongamos una acción) no tiene que pagar impuesto indirecto alguno... La solución ante esta paradoja, es que se aplique un impuesto indirecto a la compra de cualquier instrumento financiero lo mismo que se hace con los bienes y servicios que compramos para nuestra supervivencia.

En otro orden de cosas, la economía del bien común (Felber, 2012) propone que el sector público reduzca los impuestos o dé facilidades a aquellas empresas que estén más comprometidas con la construcción del bien común en la sociedad. Es decir, que los criterios para dar exenciones tributarias, ventajas fiscales o subvenciones, deben centrarse en la labor social de las empresas. La ayuda a esta clase de empresas se recupera en la medida que esto evita ulteriores intervenciones públicas. Así, los criterios sociales se introducen no solo en los criterios de contratación (como hemos visto antes) sino también en los criterios de apoyo fiscal de las empresas.

Por último, la democracia económica (Schweickart, 1997) cree que el sector público debe actuar también como inversor, de manera que canalice fondos públicos para la creación de empresas autogestionadas y que las promueva. No se trata de que el sector público sea el gestor o el director que lleva estas empresas, sino que sea el "socio capitalista" de las mismas y las gestión se quede en manos de sus empleados que son quienes van a competir en el mercado y quienes van a dirigir la empresa en la dirección que consideren más adecuada para poder cumplir sus funciones en la sociedad. Los impuestos de todos los ciudadanos se utilizan, entonces, para promover de una manera directa empresas útiles para la sociedad y que están siendo gestionadas de una manera democrática por sus propios trabajadores.

5.5. La escala de estos cambios

La gran dificultad que tienen muchos de estos cambios es que no pueden implantarse a una escala nacional en estos momentos. La manera en la que hemos internacionalizado nuestra economía nos obliga a que, con frecuencia, estas modificaciones estructurales deban afrontarse de manera global para tener una cierta garantía de que van a tener algún éxito. Esto se ve muy claramente en el tema financiero y fiscal. Incrementar la progresividad del sistema impositivo puede tener como consecuencia que las personas más ricas cambien su domicilio fiscal para llevárselo a países con unos menores tipos impositivos. En estos momentos, muchas empresas eluden (de una manera legal) el pago del impuesto sobre beneficios en nuestro país debido a que tienen sus sedes en paraísos fiscales (lo que sucede también en otros países de nuestro entorno). El hecho de encontrarnos en una Unión Económica, como es la UE, nos obliga a que muchos de los cambios necesarios para modificar la línea económica a seguir tengan que tomarse a nivel de toda la zona euro, desde la política monetaria hasta la legislación sobre la competencia. No podemos asumir muchos de estos cambios a escala nacional sin tener en cuenta esto.

A pesar de esto, existen otros cambios que sí que pueden realizarse a una escala inferior como es la nacional. Esto supone, evidentemente, salirse de la línea principal de actuación que están siguiendo la mayoría de países en estos momentos, lo cual no es sencillo... Pueden existir fuertes presiones para evitar esta manera de comportamiento o puede ser necesario ir por libre para hacerlo. Sin embargo, esto no debe ser óbice para ponerse en marcha con las reformas aunque sí debe de servir de aviso para estudiar previamente la escala a la cual deben tomarse cada una de estas medidas.

6. Conclusiones

Como ya se ha señalado al comenzar este artículo, las medidas que se están aplicando con motivo de esta crisis están muy alejadas de la línea de actuación expuesta en este artículo. Sin embargo, esto no quiere decir que no se puedan llevar adelante o que sean utópicas o irreales. Tan solo significa que van en contra de la corriente principal de pensamiento, lo que, evidentemente, dificulta la labor de difusión y de implantación de las mismas. A pesar de esto, existen grupos, personas o colectivos que están intentando llevar adelante acciones que van en esta dirección.

Sin ánimo de ser exhaustivo, voy a poner algunos ejemplos que creo que representan, no solamente que es posible hacer las cosas de otra manera, sino también que esta no tiene por qué ser peor sino todo lo contrario. Existe a un grupo considerable (no en número pero sí en calidad e influencia) de consumidores responsables, que ya no solo miran la relación calidad precio, sino que también tienen en cuenta otros parámetros como el medioambiental o el social. No hay más que ver la experiencia del comercio justo o la concienciación ecológica de muchos consumidores para demostrar que no es un camino estéril ni imposible. Lo mismo sucede con la financiación ética, la existencia de la banca “ética” y de un número creciente de ciudadanos que confían sus ahorros a esta clase de entidades es otra prueba de que el cambio de mentalidad es una realidad lenta, pero que avanza a buen paso.

La larga experiencia del movimiento cooperativo, la cantidad de empresas que a nivel mundial siguen los postulados de la “economía de comunión” (ligadas sobre todo al movimiento de los foculares aunque no exclusivamente a ellos) o las empresas que se adhieren a los balances sociales que propugna la economía del bien común, son otros ejemplos de cambio de mentalidad en el sector empresarial que se concreta en actuaciones reales... Existen también experiencias a menor escala que están articulando sistemas de trueque o de monedas locales, que logran recuperar el componente relacional de la economía.

El campo en el que menos se está apreciando este cambio es en el de las administraciones públicas. A pesar de que, por ejemplo, en los últimos años se han modificado los criterios de contratación de muchas administraciones públicas para incorporar criterios ecológicos o la misma LISMI obliga a las empresas contratadas por el sector público a tener un mínimo de empleados con minusvalías reconocidas, los pasos hacia unos criterios éticos de contratación pública no se han dado... Si observamos las medidas estructurales existentes para cambiar la fiscalidad, apoyar a la economía real, modificar la política monetaria, etc. Estas están yendo en la dirección contraria a la que se ha descrito en este artículo, lo que no solo se aleja de este cambio de mentalidad económica, sino que profundiza en los errores que han propiciado la situación de crisis en la que nos encontramos.

Cambiar la mentalidad, cambiar las estructuras, construir una economía que busque que todos podamos disponer de lo mínimo para vivir y que se centre, por tanto, en los más desfavorecidos, no es un camino ni fácil ni rápido. Ahora bien, es una senda por la que vale la pena transitar y que nos encamina en una dirección de progreso de la sociedad. El hecho de que haya gente que ya está tomando esta ruta, nos lleva a concluir que, aunque es una opción claramente minoritaria en la actualidad, puede pasar a ser mayoritaria al igual que en otros momentos de la historia, otras ideas nuevas y minoritarias lo han hecho. Solamente hay que confiar en que el trabajo y el esfuerzo para lograrlo darán sus frutos y ponerse manos a la obra para construir un futuro diferente.

7. Bibliografía

- (1989): *Sobre ética y economía*, 1ª edición, Madrid: Alianza.
- (1997): *Informe sobre desarrollo humano 1997*, 1ª Edición, Madrid: Mundi-Prensa Libros.
- (2002): "La utopía global", *Moralía, revista de ciencias morales*, Vól. 25, pp. 27-52.
- (2011): *Informe sobre desarrollo humano 2011, Sostenibilidad y equidad: un mejor futuro para todos*, 1ª Edición, Madrid: Mundi-Prensa Libros.
- (2012): "Las crisis financieras y su persistencia ¿Se puede hacer algo?" *Carthaginensia* Vol. XXVIII, Julio-Diciembre 2012, núm. 54, pp. 315-344.

- (2012a): *Por una economía Altruista*, 3ª Edición, Madrid: PPC.
 - (2012b): *Más allá del decrecimiento*, 1ª Edición, Madrid: PPC.
 - (2013): “La permanencia en el Euro y su coste social” en *Desigualdades y Derechos Sociales, Análisis y Perspectivas 2013*, pp. 56-65, Madrid: Cáritas Española.
 - (2013): *Salvemos el euro*, 1ª Edición, Madrid: Anaya Multimedia.
 - (2013a): *Análisis y Perspectivas 2013, Desigualdad y Derechos Sociales*, Madrid: Cáritas Española.
 - (2013b): “De la coyuntura a la estructura: los efectos permanentes de la crisis”, *Documentación Social, revista de estudios sociales y de sociología aplicada*, nº166, 2013.
- ACOSTA, A. (2013): *El Buen Vivir. Una oportunidad para imaginar otros mundos*, 1ª Edición, Barcelona: Icaria.
- ALBERT, M. (1993): *Capitalismo contra capitalismo*, 1ª Edición, Buenos Aires: Paidós.
- ÁLVAREZ CANTALAPIEDRA, S. (2001): “La evaluación de la satisfacción de las necesidades: en torno a los indicadores del bienestar”, en *Capitalismo, desigualdades y degradación ambiental*, cap: VI, pp. 153-166, Barcelona: Icaria.
- BRUNI, L. (2004): “Sobre o consumo e a felicidade” *Revista Abba*, vol. VII, n. 1, Editora Cidade Nova: Vargem Grande Paulista.
- CÁRITAS ESPAÑOLA (2013): *VIII Informe del Observatorio de la Realidad Social. EMPOBRECIMIENTO Y DESIGUALDAD SOCIAL, El aumento de la fractura social en una sociedad vulnerable que se empobrece*, 10 de octubre de 2013.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2009): “Más allá del PIB. Evaluación del progreso en un mundo cambiante” *Comunicación de la comisión al Consejo y al Parlamento Europeo*, Bruselas, 20.8.2009 COM(2009) 433 final.
- COMMISSION ON GROWTH AND DEVELOPMENT (2008): *The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Washington: The World Bank.
- CROCKETT, A. (2009): “Una nueva arquitectura financiera. ¿Qué hacer para afianzar la regulación y la supervisión financiera” *Finanzas&Desarrollo*, Vol. 46, Nº 3, pp. 18-19.
- CHIARA LUBICH (2001): “La experiencia EC una propuesta de gestión económica a partir de la espiritualidad de la unidad” en L. Bruni, *Economía de Comunión. Por una cultura económica centrada en la persona*, pp. 35-42, 1ª Edición, Madrid: Ciudad Nueva.
- DALY, H.E; COBB, J. JR. (1989): *For the Common Good, Redirecting the Economy Toward Community, the Environment, and a Sustainable Future*, 1st Edition, Boston: Beacon Press.
- DOMÍNGUEZ, J. y ROBIN, V. (1997): *La bolsa o la vida*, 4ª Edición, Barcelona: Planeta.
- EASTERLIN, R.A., et al. (2011): *The happiness–income paradox revisited*. IZA Discussion Paper No. 5799, June 2011.
- EICHENGREEN, B.; TOBIN, J. y WYPLOSZ, C. (1995): “Two Cases for Sand in the Wheels of International” *The Economic Journal*, Vol. 105, No. 428 (Jan., 1995), pp. 162-172.
- FELBER, C. (2012): *La economía del bien común*, 1ª Edición, Barcelona: Ediciones Deusto.

- FERNANDES, V.; SANT'ANNA, F.S.P. (2010): "A racionalidade da economia de comunao e responsabilidade socioambiental: a gestao organizacional influenciada por valores espirituais" *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, nº 21, pp. 157-171, Jan/jun 2010, Editora UFPR.
- FERRUCCI, A. (2001): "Por una idea diferente de la economía, la experiencia Economía de Comunción", en L. Bruni *Economía de Comunción. Por una cultura económica centrada en la persona*, pág: 55-65, 1ª Edición, Madrid: Ciudad Nueva.
- FINANCIAL SERVICES AUTHORITY (2009): *The turner Review. A regulatory response to the global banking crisis* (en línea), London: FSA <http://www.fsa.gov.uk>
- FOESSA (2008): *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2008*, Madrid: Cáritas Española.
- GARCÍA JANÉ, J. (2009): "La cooperativa de treball, una aproximació a l'empresa democrática i social", en A. Comín i Oliveres y Gervasoni i Vila *Democràcia econòmica. Vers una alternativa al capitalisme*, pp. 186-210, 1ª edición, Barcelona: Fundació Catalunya Segle XXI.
- GUI, B. (2001): "Organizaciones productivas con fines ideales y realización de la persona: relaciones interpersonales y horizontes de sentido" en L. Bruni *Economía de Comunción. Por una cultura económica centrada en la persona*, pp. 149-168, 1ª Edición, Madrid: Ciudad Nueva.
- JACKSON, T. (2009): *Prosperity without growth? The transition to a sustainable economy*, the Sustainable Development Commission.
- KEYNES, J.M. (1988): "Las posibilidades económicas de nuestros nietos" en *Ensayos de persuasión*, 1ª Edición, Barcelona: Editorial Crítica.
- KONDATRIEFF, N.D. (1935): "Los grandes ciclos de la vida económica", en *The Review of Economic Statistics*, vol. XVII, nº 6, Noviembre de 1935, pp. 105-115.
- KRUGMAN, P. (2012): *¡Acabad ya con esa crisis!*, 1ª Edición, Barcelona: Editoria Crítica.
- KUMHOF, M. y RANCIÈRE, R. (2010): "Inequality, Leverage and Crisis", *IMF Working Paper*, WP/10/268, International Monetary Fund.
- LACALLE FERNÁNDEZ, D. (2013): *Nosotros los mercados. Qué son, cómo funcionan por qué resultan imprescindibles*, Barcelona: Ediciones Deusto.
- LATOUCHE, S. (2008): *La apuesta por el decrecimiento ¿Cómo salir del imaginario dominante?* 1ª Edición, Barcelona: Icaria.
- LE QUANG, M. y VERCOUTÈRE, T. (2013): *Ecosocialismo y buen vivir. Diálogo entre dos alternativas al capitalismo*, Quito: Instituto de Altos Estudios Constitucionales.
- LLUCH FRECHINA, E. (1999): "La monetarización de la sociedad y el mercado de trabajo", en J. Muñoz y J. Riba, eds. *Treball i Vida en una economia global*, Cap 3, pp. 31-45, Barcelona: Llibreria Universitària.
- MACGILLIVRAY, A. (2002): "Las auditorías sociales: New Economics Foundation" en *La Banca Ètica. Mucho más que dinero*, Barcelona: FETS-Icaria.
- MAX-NEEF, M. (1995): "Economic growth and quality of life: a threshold hypotesis", *Ecological Economics*, Vol 15, November 1995, pp. 115-118.

- MCCRAW, T.K. (2006): "Schumpeter's *Business Cycles* as Business History" en *Business History Review*, nº 80 (Summer 2006), pp. 231–261, Cambridge: The President and Fellows of Harvard College.
- MEADOWS, D.L.; RANDERS, J. y BEHERENS, W. (1972): *The Limits to Growth, A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind*, New York: Universe Books.
- MOLPECERES, M. (2008): *Métodos de aproximación a la medición del bienestar: una panorámica*, Valladolid: Universidad.
- OECD (2011): *Compendium of OECD Well-Being Indicators*, París: OECD.
- PNUD (1996): *Informe sobre desarrollo humano 1996*, 1ª Edición, Madrid: Mundi-Prensa Libros.
- QUARTANA, P. et al. (1992): *Economía de Comunión. Propuesta y reflexiones para una "cultura del dar"*, 1ª Edición, Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- REINHART, C.M. y ROGOFF, K.S. (2011): *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*, 1ª Edición, Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- SCHWEICKART, D. (1997): *Más allá del capitalismo*, 1ª edición, Santander: Sal Terrae.
- SEN, A. (1987) *El nivel de vida*, 1º Edición, Madrid: Editorial Complutense.
- STIGLITZ, J.E; SEN, A. y FITOUSSI, J.P (2009): *Measurement of Economic Performance and Social Progress* (en línea). www.stiglitz-sen-fitoussi.fr
- TAIBO, C. (2010): *Decrecimientos, sobre lo que hay que cambiar en la vida cotidiana*, 1ª edición, Madrid: Los libros de la Catarata.
- VAN DEN BERGH, J.C.J.M y KALLIS, G. (2012): "Growth, A-Growth or Degrowth to Stay within Planetary Boundaries?" *Journal of Economics Issues*, Vol. XLVI, nº 4, December 2012, pp. 909-919.



FUNDACIÓN FOESSA
FOMENTO DE ESTUDIOS SOCIALES
Y DE SOCIOLOGÍA APLICADA



Caritas