



LA CRISIS INTERMINABLE: RECURSIVIDAD FRACTAL

Never ending crisis: fractal recursivity

Miguel A. V. Ferreira

mavferre@ucm.es

Universidad Complutense de Madrid

Resumen:

Para la comprensión de las razones que nos han conducido a la crisis económica, es necesario situar un escenario en el que dos conceptos, *Neoliberalismo* y *Globalización*, desde una perspectiva sociológica, han sido determinantes. Re-calquemos, de antemano, la importancia, y la particularidad, de la “perspectiva”: tales conceptos pueden ser objeto de tratamiento y análisis desde diversas ópticas; al ser nuestra perspectiva sociológica, adquieren un determinado sentido, que probablemente no coincida con el que se derivaría de su tratamiento desde una perspectiva distinta (en particular, de una estrictamente económica).

Palabras clave: crisis, neoliberalismo, globalización, nuevos movimientos populares.

Abstract:

If we want to understand the reasons that have produced the actual crisis, two concepts are preferent: neoliberalism and globalization, conceived from a sociological perspective. We emphasize the importance and relevancy of this particular “perspective”. There are many other departures for the analysis (in particular, an economic ones), but this one offers the possibility to elaborate a significant sense of the current situation.

Key words: crisis, neoliberalism, globalization, new popular movements.

Crisis, neoliberalismo y globalización

¿Cómo explicar, sociológicamente, que hayamos llegado a la situación actual? Dos conceptos son la referencia fundamental: Neoliberalismo y Globalización. Su conjunción, como factores de una dinámica político-económica que comienza su andadura, aproximadamente, en los años 70, conducirá a un escenario en el que se gesta la crisis cuyos efectos seguimos padeciendo a día de hoy.

Por Neoliberalismo entendemos una determinada manera de definir qué es la economía y cómo funciona, así como el papel que ha de cumplir el poder político en relación con dicho funcionamiento. Estamos hablando, por lo tanto, de una *Ideología*, esto es, de un conjunto sistemático de ideas coherentemente organizadas que pretende dar sentido al mundo, en este caso, al mundo económico y al mundo político. Fruto de esa ideología, se derivan una serie de medidas prácticas que tienen por objetivo hacer que ese mundo económico-político se ajuste a la visión de dicha ideología.

El prefijo “neo” indica que se trata de una nueva versión, modificada, del liberalismo clásico, que entendemos, igualmente y en los mismo términos, como una ideología. Para entender esa componente “neo”, por lo tanto, hay que considerar brevemente dicho liberalismo clásico, cuyo fundador fue Adam Smith.

Para el liberalismo clásico, la economía se fundamenta en la libertad de mercado. Ese mercado es un mercado de intercambio, de compra-venta, y a él deben acceder sin traba de ningún tipo, tanto compradores como vendedores. Se entiende, además, que dicha concurrencia está motivada por un interés egoísta, calculador, que trata de optimizar en el mercado sus recursos: todo el mundo busca obtener el máximo beneficio posible aplicando un racionalismo instrumental que sólo atiende a los intereses particulares de cada cual.

Se ha de dejar que el mercado funcione de manera autónoma porque esa libre concurrencia, propiciada por intereses egoístas particulares, genera, como efecto, un incremento de la riqueza colectiva (de la competencia egoísta entre intereses particulares surge un beneficio colectivo); a esto, Adam Smith lo llamaba “la mano invisible”. Lo que oculta, en este planteamiento, el liberalismo clásico es la desigual distribución de tal riqueza colectiva: la mayor parte de ella se la apropiará una minoría, mientras que la mayoría obtendrá una parte minoritaria de la misma (Watson, 1994).

De este modo, el liberalismo clásico entiende que el poder político no debe intervenir en cuestiones económicas: cualquier medida política que perturbe el funcionamiento autónomo del mercado (políticas de control de precios, o de protecciones laborales, por ejemplo), que altere la ley de la oferta y la demanda, hará que ese incremento del (desigualmente repartido) beneficio colectivo pueda no producirse.

Frente a este planteamiento, el neoliberalismo va a realizar algunas “operaciones de reajuste”. Tomamos como referencia la obra *Nacimiento de la biopolítica*, de Michael Foucault (Foucault, 2008), para dar una sucinta cuenta de las mismas.

En primer lugar, el mercado ya no se entenderá como un mercado de intercambio, sino como uno de *competencia*. El matiz puede parecer sutil, pero sus consecuencias son de enorme magnitud. En un mercado de intercambio, quienes acuden a él lo hacen en condición de “iguales”: los precios determinan esa equitatividad de partida, pues el vendedor obtiene lo que el comprador paga; si lo vendido es muy caro para la demanda existente, los precios tendrán que bajar porque nadie comprará; si lo vendido es muy barato, habrá menos oferta que demanda, de modo que (suponiendo que la capacidad del vendedor para ampliar el número de cosas o servicios que vende es limitada) los precios subirán porque quien vende está perdiendo dinero.

En un mercado de competencia, el que más tiene de partida, más oportunidades tiene de beneficiarse¹: no todo el mundo dispone de los mismos recursos para competir. Quien tiene más recursos, tiene más capacidad de maniobra (y de resistencia). De tal modo que, en un mercado de competencia, el vendedor manda y los compradores acatan. Si nos dejamos de eufemismos, el vendedor es, en términos académicos clásicos, un capitalista, un empresario; y el comprador somos todos/as.

De esta manera, un mercado que se entiende regulado, no por el intercambio, la compra-venta, sino por la competencia, la desigualdad de recursos de quienes concurren a él, es un mercado de empresarios.

Siendo ello así, para un buen funcionamiento de ese mercado, es necesario que el empresario, el que, por sus recursos, puede hacer que funcione, esté dispuesto a actuar como tal (que no se quede en su casa y se guarde su dinero, sino que lo invierta en su empresa). De modo que habrá que hacer todo lo posible para “motivarlo”: el motor de este mercado es la incentivación de la inversión empresarial.

Lo que nos lleva a la segunda diferencia entre el liberalismo clásico y el neoliberalismo: ahora, el poder político, en lugar de inhibirse en cuestiones económicas, tiene que actuar, permanentemente, para garantizar esa “motivación” del empresario, para garantizar que actúe la competencia que moviliza el mercado. El neoliberalismo demanda una permanente intervención política sobre la economía subordinada a los intereses empresariales. Pero no se va a tratar de una intervención directamente económica: el Estado debe actuar sobre todos aquellos factores que, no siendo propiamente económicos, condicionan y determinan el funcionamiento de la economía (innovación tecnológica, infraestructuras, regulaciones normativas del mercado laboral, políticas fiscales...)

Y de ahí se deriva la tercera cuestión relevante a considerar. Puesto que es necesaria una permanente intervención política que garantice el buen funcionamiento de la competencia, hace falta convencer a la gente de que merece la pena participar en el asunto y asumir los posibles costes de dicha participación². Si quien se beneficia es el empresario, hay que “empresarializar” a la gente, para que se sienta partícipe de algún modo del beneficio que se va a generar. Y aquí, el soporte ideológico lo aporta la Teoría del Capital Humano (TCH), una escuela de pensamiento económico surgida en Estados Unidos.

La TCH plantea que es errónea la distinción entre capitalista y trabajador, entre empresario y empleado. El capitalista posee capital monetario, pero el trabajador, que no posee ese capital monetario, posee otro tipo de capital que puede invertir en ese mercado de la competencia: su propia persona.

Según la TCH, un trabajador, lejos de ser una persona que acaba realizando la actividad laboral que sea porque gracias a ella obtiene los recursos económicos que necesita para vivir, es un empresario: es poseedor de unas aptitudes, de unas habilidades, de unos conocimientos, de una experiencia, que constituyen un capital que invierte en el mercado laboral; y que invierte porque busca obtener, no un salario, sino un beneficio (empresarial). La gente, la mayoría de la gente, no trabaja porque lo necesite; según la TCH, lo hace porque estratégicamente está optimizando la rentabilidad de ese capital humano.

¹ Esto coincide, en un plano distinto, con los planteamientos de Bourdieu acerca de la reproducción de las desigualdades sociales que garantizan los aparatos escolares constituidos con el Estado-nación moderno (Bourdieu, 1977): quienes parten, por origen familiar, de una cultura erudita, están en mejores condiciones que el resto para superar con éxito los requerimientos de dichos aparatos: no hay, de hecho, igualdad de oportunidades, sino unas determinadas condiciones que benefician de partida a unos pocos y facilitan la muy probable exclusión de una gran mayoría. Lo que es aplicable, en términos de competencia, al capital cultural de origen, lo es igualmente al capital económico: quien más dispone de partida, tanto mejores oportunidades tiene de ampliarlo.

² En palabras de Joan Robinson, citada por Montoro (1985): “Todo sistema económico exige un conjunto de reglas, una ideología para justificarlas, y una conciencia en el individuo que le haga esforzarse por cumplirlas” (p. 82).

Si vivimos en una sociedad del beneficio empresarial (para todos/as) y no de la supervivencia económica (para la gran mayoría, la que no forma parte, objetivamente, de la clase empresarial) pues nos parecerá “natural” que las cosas sean como son... (aquí entra en juego el aparato ideológico que señala Robinson, como necesario para el sostenimiento de un determinado régimen de funcionamiento económico).

El neoliberalismo implica, como ideología, una empresarialización generalizada del tejido social. Su puesta en práctica ha supuesto unas políticas económicas que han facilitado dicha empresarialización; para los empresarios “de verdad”: precarización de los mercados laborales, parcialización y temporalidad de los contratos, pérdidas de garantías y de coberturas sociales para los/as trabajadores/as, facilitación de las condiciones de despido, laxitud fiscal con las empresas, permisividad legal con los/as empresarios/as, etc.

Si el neoliberalismo es la ideología que impulsa el mundo que se ha ido conformando desde los 70, la globalización es el “modus operandi” que dicha ideología ha encontrado como mecanismo de funcionamiento.

Pero... ¿y qué es la globalización? El concepto remite al término “globe”, que, en inglés, indica lo que en castellano llamamos planeta (o sea, deberíamos hablar de “planetarización”)³. Si nos lo traemos a nuestro idioma, un globo es algo que se infla; si lo inflas demasiado, explota. Creo que como metáfora es pertinente decir que la situación actual indica que el “globo” de la globalización ha explotado (aunque muchos/as no se hayan dado cuenta todavía...).

Globalización es algo que abarca, pues, al planeta en su conjunto. Ahh... pensará alguien, entonces globalización es Internet. Error: entonces, en la mayor parte de África no hay globalización. Bueno... dirá otro/a, globalización es que cualquier persona puede acceder a la cultura, arte, conocimiento de cualquier lugar del mundo. Error: aquí África sigue perdiendo, pero hemos de sumar culturas no occidentales que, por buenas o malas razones, no ven cine Hollywood (ni NBA, ni Champions League). Respecto a la errónea concepción que, en general, tenemos de lo que es la globalización nos remitimos al libro de Alessandro Baricco, (*Next sobre la globalización y el mundo que viene* (Baricco, 2002).

Más adelante ilustraremos, siguiendo las indicaciones de este autor, las razones por las que hemos llegado, de hecho, a un mundo globalizado.

No. La globalización tiene una entidad más dura y más consistente que la circulación de información, arte o cultura. La globalización tiene una naturaleza estrictamente económica. Implica la capacidad de mover volúmenes enormes de capital en mercados financieros en los que ese dinero no acaba produciendo nada (bienes o servicios) que le resulte útil a la gente. Un volumen que, según lo que indica Estefanía (2002), alcanzaba los 2 Billones, con “B”, de dólares al día. A fecha actual, ese volumen de inversión se ha multiplicado por diez (con “B”, de billones de dólares), según indica Anthony Giddens en *Desigualdad global* (2010).

Lo único que se mueve de manera planetaria, y en tiempo real, es dinero invertido en especulación financiera. Si hablamos de algo financiero, hablamos de algo que tiene que ver con inversiones en bolsa. Pero lo crucial es su condición “especulativa”. Esta condición hay que considerarla con un poco de detenimiento.

Tras la II Guerra Mundial se inició un proceso de reconstrucción en el mundo occidental implicado en dicha guerra que se basó en una ideología distinta a la liberal clásica, y más distinta aún que la neoliberal. El promotor de esa ideología fue John Maynard Keynes, y el motor económico que puso en marcha fue el sistema de producción y organización empresarial Fordista.

³ El origen anglosajón del concepto es perfectamente retratado por Estefanía (2002). En ese texto queda manifestado que el origen conceptual indica claramente el origen sustantivo de la realidad efectiva que supone la globalización.

Keynesianismo: ideología político-económica según la cual la economía va bien si se procura tener una amplia demanda solvente para lo que produzcan las empresas. La mayor parte de consumidores/as son trabajadores/as, por lo cual hay que procurar que tengan ingresos, y estabilidad, suficientes para que tengan capacidad de ahorro y de consumo. El Estado debe, en consecuencia, procurar que la condición de trabajador/a implique, además de la remuneración salarial, toda una serie de garantías asociadas: estabilidad laboral, servicios públicos (fundamentalmente, educativos y sanitarios), coberturas frente al riesgo. El Estado debía financiar todas estas medidas y, además, promover la creación de empleo público. Así habría muchos/as trabajadores/as con dinero para comprar lo que produjeran las empresas.

Fordismo: el modelo empresarial fundamental sería el de la gran empresa de producción en serie, basada en la cadena de montaje y la división técnica del trabajo (es decir: tareas complejas se subdividen en otras mucho más sencillas, cada una de las cuales es encargada a un único trabajador), así como en una organización jerárquica (quién manda y quién obedece) en la que quienes deciden y quienes hacen lo que se decide están separados: el que “piensa” lo que hacer no sabe cómo se hace lo que ha pensado, el que “hace” lo que se piensa no sabe cómo se ha pensado lo que se hace.

Bajo este modelo, Keynesiano-Fordista, que en lo político se tradujo en el así llamado Estado del Bienestar (un Estado protector de los trabajadores frente a las inclemencias puramente económicas: regulación de las condiciones laborales, subsidio de desempleo, acceso a los servicios sanitarios, etc.), se vivió una época de crecimiento económico que duró hasta la crisis de los años 70.

Esta crisis fue el resultado del agotamiento del modelo puesto en marcha: la gran empresa de producción en serie “saturó” los mercados, ya no había dónde vender lo que se producía. Además, ya no todo el mundo quería tener exactamente lo mismo que el vecino, quería algo un poco distinto: la estandarización de la producción entró en crisis. Había que fabricar, no la misma cosa en masa, sino muchas cosas distintas al mismo tiempo.

Llegados a esta crisis, de demanda, el caso es que durante el proceso de auge los empresarios (los “grandes” empresarios, vinculados directamente como capitalistas al modelo Fordista), habían ganado mucho dinero; dinero que acostumbraban a reinvertir en su negocio. Pero ahora esa inversión ya no era rentable... y querían seguir ganando tanto dinero como hasta el momento. Y en ese contexto, comienza la globalización.

Hay que tener en cuenta que ese modelo de funcionamiento económico propició una enorme internacionalización de las actividades de esas grandes empresas (la empresa del país X instala plantas de producción en los países Z, W e Y, porque se abaratan los costes —fundamentalmente, por el precio de la mano de obra y/o por las materias primas necesarias—) y, en virtud de la competencia, internacional, derivada de ello, un proceso correlativo de concentración del capital⁴.

De este modo, tenemos un grupo muy reducido de gente, los grandes beneficiados del auge económico propiciado por el modelo Keynesiano-Fordista, que han ganado una enorme cantidad de dinero, que pertenecen a determinadas “familias monopolísticas”, y que no saben qué hacer, agotado el modelo previo, con todo ese dinero que han ganado.

En ese momento aparece, se crea, se “inventa”, una nueva modalidad económica jamás existente hasta la fecha: los “mercados secundarios”. Son los mercados de la globalidad económica, por lo que requieren un poco de atención.

⁴ Respecto a esto, Castells (1996) menciona la importancia de las “alianzas estratégicas” entre las grandes multinacionales, que les permiten colaborar específicamente en ciertos mercados concretos mientras compiten en el resto del mundo.

Apostar, mercados secundarios. Una empresa (o un país) tiene determinada actividad económica. Para garantizar esa actividad, una empresa sale a bolsa (Sociedad Anónima): os doy unos trocitos de lo que es mi empresa para que con el dinero que paguéis por ello, si la empresa va bien, los beneficios se repartan entre todos cuantos han aportado para que ello sea así (se aumenta el capital y se redistribuyen los beneficios). Un Estado también sale a bolsa (emite deuda): os ofrezco colaborar con nuestras necesidades de financiación, si nos prestáis dinero, pasado un tiempo, os lo devolveremos con intereses. Sobre esa base, los compradores de acciones y de deuda pública (los que ganaron tanto dinero en la época previa y que no saben qué hacer con él), se “inventan” el juego de “a ver qué pasa” con esa oferta de acciones o de deuda pública, ¿saldrá bien, saldrá mal?... Yo apuesto que bien en X porcentaje; yo apuesto que mal en Z porcentaje. Si acierto gano; si fallo pierdo. Evidentemente, al apostador le interesa que su apuesta gane, y hará todo lo posible por que ello sea así. De este modo se generó ese sofisticado mercado secundario de las “subprime” en EEUU que desencadenó la actual crisis: las apuestas eran siempre en positivo sabiendo que la evolución probable del mercado primario no era tan positiva (porque así, quien apostaba ganaba más).

Ya no importa la evolución “real” de la empresa para determinar el valor de las acciones, ni tampoco la del Estado nación para establecer los intereses de su deuda: acciones y deuda quedarán condicionadas a las apuestas de riesgo de los mercados secundarios; la evolución económica real, de empresas y Estados, va a depender de la especulación financiera.

Y eso es la globalización: grandes capitales (pocos en cuanto a titularidad) acumulados en la época precedente que decidieron inventar un nuevo espacio económico: el de la especulación financiera, basada en apuestas de riesgo sobre lo que nos pasará, económicamente, a las personas normales.

Esa especulación financiera opera, gracias a las tecnologías de la información, en tiempo real, con inversiones que circulan entre las grandes bolsas del planeta, desde Tokio a Wall Street (y nunca deja de circular, pues según el planeta va girando, unas bolsas cierran y otras abren, pero siempre hay bolsas activas).

Y esas operaciones, además, se han sustraído a todo tipo de control, pues implican capitales sin nacionalidad; los grandes inversores pertenecen a monstruos corporativos de difusa titularidad que evaden todo tipo de responsabilidad fiscal. La globalización implica, pues, también, que los Estados han dejado de tener capacidad de control y de gestión sobre la economía financiera: están supeditados a sus apuestas especulativas y no obtienen de ella absolutamente ningún recurso fiscal con el que poder financiar su funcionamiento. La globalización ha propiciado que la política (nacional) se haya puesto al servicio de la especulación financiera (transnacional y apartida).

¿Qué ha producido la combinación de la ideología neoliberal, y las medidas prácticas asociadas a ella en cuanto a políticas económicas, con la dinámica de la globalización?

Pues ha producido un mundo en el que las desigualdades han alcanzado cotas insospechables y en el que la pobreza se ha extendido indefinidamente. Manuel Castells (1996: 154-191) ha acuñado el concepto de *Cuarto Mundo* para definir los efectos de la combinación de neoliberalismo y globalización.

No sólo se ha incrementado la desigualdad (la apropiación desigual de la riqueza producida), sino que ha conducido a la *polarización*, es decir, se han agudizado las diferencias entre los segmentos extremos de las poblaciones: los más ricos lo son mucho más que antes y los más pobres lo son también mucho más que antes. Además, los más ricos son cada vez menos en número mientras cada vez hay más gente que cae en la pobreza.

Lo que se ha generado es un incremento desconocido hasta la fecha de “exclusión social”, entendida ésta como un proceso según el cual se impide sistemáticamente a las personas o a los grupos el acceso a una posición que les permitiría una subsistencia independiente.

Los datos que ofrece la ONU son más que indicativos: EL 1% de los hogares más acomodados del mundo acumula el 40% del total de recursos económicos globales, en tanto que el 10% de los hogares más desfavorecidos se reparte el 1% de la riqueza global. El 20% de la población más rica pasó, en el último tercio del siglo XX, de acumular el 70% del total de la riqueza a disponer del 85% de la misma; en tanto que el 20% más pobre pasó de tener el 2'3% de dicha riqueza a quedarse en el 1'4%; es decir, la desproporción entre los más ricos y los más pobres se duplicó, pasando de 30:1 a 60:1. Finalmente, a finales del siglo XX, 358 personas, las más ricas del mundo, acumulaban, sólo ellas, tanto dinero como aquel del que disponía el 45% de la población del planeta que habita en las zonas más desfavorecidas (más de 3000 millones de personas).

Este desigual reparto de la riqueza hace que, en 2001, 830 millones de personas pasen hambre cada día y de ellas, 200 millones son niños de menos de 5 años. Cada año mueren en el mundo de hambre 12 millones de niños (es decir, en cada hora de nuestra existencia mueren más de 1300 niños; a lo largo de un día entero, son más de 30 mil). Lo aterrador, según Anthony Giddens (2010) es que: "Sin embargo, más de tres cuartas partes de los niños malnutridos [de] menos de 5 años de los países de rentas de renta media y baja viven en lugares que, en realidad, producen un superávit de alimentos"

Es terrible lo que pasa con los niños en el mundo. No sólo mueren millones de hambre, también lo hacen como niños soldado en guerras que se llevan a cabo con armas que los países desarrollados venden a los subdesarrollados. Son también millones los que se ven sometidos a la explotación laboral, pornográfica o sexual. Lo cual indica lo absurdo de la situación a la que hemos llegado; en palabras de Manuel Castells (1996): "La sociedad (...) se devora a sí misma, a medida que consume/destruye un número suficientes de sus propios niños como para perder el sentido de la continuidad de la vida a través de las generaciones, negando de este modo el futuro de los seres humanos como especie humana"

Los sueldos de los altos directivos eran, en los 70, cerca de 50 veces el sueldo medio, pasando en los 90 a ser más de 170 veces superiores. Los salarios reales, excepto los más altos, han descendido en el último tercio del s. XX. A finales de ese siglo, 38 millones de estadounidenses eran pobres (casi el equivalente a la población total española).

Y esta pobreza extensiva, además, adquiere una nueva naturaleza pues alcanza cada vez más a personas y familias trabajadoras: a mediados de los 90, el 30% de los trabajadores estadounidenses cobraban salarios de pobreza. Son millones las personas que están sin hogar, y la situación es especialmente grave para las mujeres sin pareja con niños a su cargo; mujeres trabajadoras que no ganan lo suficiente para subsistir y mantener a su familia y se ven arrojadas a la calle.

España está integrándose rápidamente en esta dinámica, y lo está haciendo como consecuencia de la globalización neoliberal y de sus medidas de recorte y de flexibilización y precarización laboral diseñadas a al medida de los intereses de los grandes empresarios. Mientras cada vez más gente se empobrece, unos cuantos no dejan de engordar sus cuentas en Suiza, con la connivencia de la política, que cada vez parece más dedicada en exclusiva a la corrupción que a la función pública.

Se ha convertido en un imperativo desarrollar herramientas de conocimiento que trasladar a la gente, a la calle, para que se pueda iniciar, desde la gente, desde la calle, un proceso radical de cambio, porque mientras siga en marcha esa globalización neoliberal, en beneficio de los intereses de una minoría, las mayorías no veremos sino incrementarse el deterioro de nuestra existencia.

Los efectos sociales

Esta transición que se da en los años 70, desde un modelo Keynesiano-fordista a uno neoliberal globalizado, lo retrata L. E. Alonso (1999). No es sólo una modificación en la forma de la gestión económica, sino que supone una reestructuración de conjunto de nuestra existencia colectiva.

Tras las dos guerras mundiales, en Europa se produjo un proceso de reconstrucción en el que había que determinar cuáles eran los criterios fundamentales sobre los que edificar, o re-edificar, los Estados-nación. La propuesta fue, vista a fecha actual, simple: la gente necesita recursos; el Estado ha de tratar de suministrarlos. Para remontar la devastación es necesario conseguir que la gran mayoría de la población disponga de capacidad de ahorro para poder consumir.

Según Alonso, esto condujo a un proceso de integración y consenso generalizado en el cual la mera condición de trabajador dejaba de ser, simplemente, una condición económica, para constituirse en una condición plenamente política. Tener un trabajo dejaba de ser un mero medio de subsistencia para pasar a convertirse en el principal acceso a una condición socio-política. Es lo que el autor denomina como la “ciudadanía salarial”, según la cual, la dimensión política de la ciudadanía se asentaba, además, en un plano económico. Ser ciudadano/a, además de los derechos y deberes implicados en tal condición, llevaba asociado el tener la máxima garantía de disponer de un trabajo. Y no cualquier tipo de trabajo, sino uno estable y dotado de coberturas y garantías frente a eventuales riesgos.

Esta ciudadanía salarial permitió que la regulación político-económica se instalara en un modelo “consensualista” que, si bien no eliminaba la desigualdad propia de un sistema capitalista de libre mercado, sí reducía enormemente su magnitud. Se trataba de un modo de gestión que, según Alonso, si bien tenía por intención la garantía de un progreso económico puesto al servicio de inversores y empresarios, ponía freno a los posibles excesos de los mismos y daba a los trabajadores la posibilidad de resistir frente a los abusos, así como el derecho, por disponer de un trabajo, de beneficiarse de recursos públicos que garantizaban, para una gran mayoría de la clase trabajadora, una vida digna.

Con la crisis económica de los 70, este modelo desapareció. Se dio un cambio radical en la concepción respecto a la gestión política de la economía: surge el modelo neoliberal, desde el cual se asume que la causa fundamental de la crisis había sido el excesivo intervencionismo del Estado que, con sus trabas al funcionamiento autónomo del mercado lo había llevado a la ineficiencia. Este diagnóstico es lo que Foucault denomina “el campo de adversidad” de la ideología neoliberal. De lo que se trataba era de reconducir la dinámica económica hacia sus adecuados cauces eliminando todas esas trabas que, se decía, se le habían impuesto.

Los modelos de referencia a aplicar fueron los que se implantaron en Gran Bretaña con Margaret Thatcher y en EEUU con Reagan⁵. La nueva ideología neoliberal formuló que, frente a las “rigideces” del modelo keyne-

⁵ Naomi Klein (2007) señala que, antes de la puesta en marcha de dichos modelos, se buscó un doble banco de pruebas en América Latina. Según la autora, los que denomina “Chicago boys”, economistas formados en la escuela de Milton Friedman, aplicaron las recetas neoliberales en las dictaduras argentina y chilena (dictaduras que, a su vez, la autora entiende que fueron promovidas y financiadas por EEUU para, precisamente, poder llevar a cabo el “experimento”). Dos sociedades democráticas, relativamente equitativas, pasaron a generar un estado de desigualdad desconocido hasta la fecha. Los tejidos sociales se resquebrajaron hasta sus cimientos; pero se obtuvo lo perseguido: el enriquecimiento de las minorías selectas de propietarios y capitalistas se incrementó como nunca lo había hecho. Por lo tanto, se concluyó, el modelo funcionaba bien.

siano-fordista, había que “flexibilizar” la economía. Dicha flexibilidad abarca tanto a la estructura y organización empresarial⁶ como, sobre todo, a los mercados laborales⁷.

Esta flexibilización neoliberal desmanteló la estrecha vinculación entre la condición económica de ser trabajador/a y la condición política de ciudadano/a. Se emprendió un proceso de reducción de las prestaciones públicas a los trabajadores, se erosionó la capacidad de negociación colectiva, se facilitó la discrecionalidad de los empleadores en la gestión de su mano de obra; en definitiva, se redujo la condición laboral a su mera dimensión instrumental, de recurso material de subsistencia, deteriorando de manera generalizada las condiciones de acceso y realización de la misma.

La flexibilización neoliberal supuso, por un lado, una descentralización de la actividad productiva y, por otro, una extrema individualización de la actividad laboral, es decir, un creciente desamparo de los/as trabajadores/as frente a sus empleadores.

Asimismo, supuso una reestructuración en términos de “identidad de clase” entre las capas laborales intermedias. Un sector en declive, de naturaleza principalmente patrimonial, buscó refugio en una ostentación consumista que, cada vez más, iba quedando fuera de sus posibilidades, como modo de demostración de su estatus. Una clase emergente de profesionales altamente cualificados, pero sometidos a la sobre-explotación (Castells, 1996) por las grandes multinacionales generaron una lógica de “hedonismo sádico”, recreándose en símbolos estéticos de su reciente adquirida posición social. Este segundo sector, una clase “elitista” aunque altamente rentabilizada por las empresas a las que pertenecen, ha sido el principal promotor de la ideología neoliberal, asumiendo el riesgo y la inestabilidad como señas de identidad de su condición laboral; una clase altamente meritocrática, individualista y desapegada de todo tipo de interés solidario.

En el escalafón más bajo del mercado laboral se extendió toda una enorme franja de subempleo en el que la inmigración ilegal ha jugado un papel fundamental. Se trata de trabajos muy exigentes en tiempo y dedicación y muy mal remunerados que los nacionales desprecian. Su origen cultural, según Alonso, les permite soportar unas condiciones de trabajo que la gran mayoría de la población nacional nunca aceptaría. Fundamentalmente, se orientan al servicio doméstico y a tareas de cuidado de personas.

Todo este panorama ha provocado una fragmentación hasta ahora desconocida de las identidades sociales vinculadas al trabajo y una pérdida de garantías sociales. Cada vez más gente está condenada a un destino en el que los recursos públicos ya no están disponibles y todo depende exclusivamente de uno mismo.

⁶ La gran empresa de producción en serie, motor fundamental del modelo económico del período Keynesiano fordista, tuvo que redefinir su estructura organizacional para ser capaz de responder a las variaciones del mercado. El modelo fundamental de referencia para esta reestructuración fue el de Toyota (Sayer, 1994): el tránsito del “just in case” al “just in time”. En lugar de diseñar los procesos de producción presuponiendo una demanda estable garantizada y buscando cubrir las posibles contingencias técnicas mediante la lógica del reemplazo (el “just in case” o por si acaso: stocks de piezas de sustitución, almacenamiento masivo, suministro de componentes prefijados, etc.), se pasó a la lógica de una producción permanentemente modificable en función de una demanda altamente variable (el “just in time” o justo a tiempo: una producción adaptable en tiempo real a los requerimientos del mercado). Esta transformación supuso, asimismo, la reestructuración administrativa de las empresas: el modelo burocrático y jerárquico previo dejó de ser eficiente y se necesitaba una estructura organizativa menos “rígida” y con un grado de descentralización máximo; surgió lo que Castells (1996) denomina como “empresa red”.

⁷ Andrés Bilbao (1999) relata el proceso de la flexibilización laboral que se ha venido dando en España desde mediados de los años 80. Un proceso en el que la precarización, la temporalidad y la parcialización de los contratos han sido promovidas por las sucesivas medidas puestas en marcha desde la administración pública, independientemente del signo ideológico del gobierno de turno.

La economía del riesgo

Uno de los factores determinantes en la gestación de la crisis económica que nos ocupa ha sido la creación de un nuevo espacio de actividad que surge como consecuencia del agotamiento del modelo previo.

Nos referimos a los, así llamados, mercados secundarios o de riesgo. Con el agotamiento del modelo keynesiano-fordista que, pese a ello, supuso una enorme acumulación de capital por parte de las grandes empresas multinacionales, las oportunidades de incremento del beneficio ya no podían pasar por una inversión productiva que había, más o menos, saturado los mercados a nivel internacional con sus productos. Todo ese dinero tenía que buscar otra vía de expansión. Y la encontró en este nuevo tipo de mercados. Unos mercados puramente especulativos que “juegan” con la deuda, tanto pública como privada.

La expansión de este tipo de mercados ha sido posible gracias a la “revolución” tecnológica de las telecomunicaciones, que permiten mover diariamente billones, con “b”, de dólares, en operaciones que no redundan en beneficio material efectivo de nadie. El dinero se reproduce a sí mismo sin intermediar con la economía “real”, no genera ni mercancías ni servicios.

Tradicionalmente, la inversión en bolsa suponía un riesgo vinculado a la evolución efectiva de la empresa en la que se invirtiera: si va bien, se gana; si va mal, se pierde. Ahora, la inversión depende de las especulaciones sobre la evolución de las empresas (y de los Estados), no sobre su evolución efectiva. Han surgido nuevos conceptos, de entre los cuales el central es de la “confianza”⁸. Ya no se trata de comprar una parte de un servicio productivo, sino de comprar una apuesta de futuro sobre la evolución del mismo.

Las hipotecas “basura” en EEUU fueron el desencadenante, pero el mercado ya se había generalizado: productos colocados interesadamente en mercados de riesgo por sus propios inversores, que garantizaban que todo iría bien cuando sabían que era muy probable que no fuera así (o, quizá, no querían saberlo y se auto-engañaban...).

Este tipo de operaciones han destruido un principio fundamental del liberalismo clásico: la libertad de mercado. En esos mercados no hay libre competencia: quien tiene más recursos de partida tiene más capacidad de influencia y, por lo tanto, más posibilidades de hacer que las cosas le vayan según más le convenga. Como señala Castells (1996), el capitalismo, bajo la égida de esta nueva esfera de inversión financiera especulativa, ha dejado de ser, propiamente, capitalista, ha dejado de lado uno de sus principios fundacionales.

El software informático, los programas de predicción de evolución de productos, se ha convertido en el arma fundamental. Y aquí surge la paradoja: quien más recursos tiene de partida tanto más puede influir en la evolución real de los mercados, pues sus predicciones serán tenidas en cuenta por todo el mundo. Esto remite a Merton (1970) y las “profecías autocumplidas”: una definición falsa de la realidad se puede convertir en verdadera por sus consecuencias prácticas. El ejemplo práctico que ilustra el concepto lo sitúa en el crack bursátil del 29 en EEUU: un banco no había sufrido el efecto del hundimiento económico y era perfectamente solvente; pero se difundió el rumor (definición falsa de la realidad) de que sí se había hundido; la consecuencia, práctica, fue que todos los clientes fueron corriendo a retirar sus fondos del banco, con lo cual, llevaron al banco a la quiebra.

⁸ Cuya contraparte es el de “riesgo”: a menor confianza, más riesgo a la hora de invertir; de ahí que haya un índice cuantitativo de clasificación de las deudas de los Estados que se llama “prima de riesgo”: cuanto menos confianza a la hora de la evolución de las finanzas del país, tanto más riesgo asociado a invertir en compra de deuda.

Grandes corporaciones de inversores internacionales han conseguido obtener enormes beneficios, insistimos, puramente especulativos, mediante apuestas de riesgo en mercados que, al mismo tiempo, controlaban en su evolución gracias a su influencia en la calificación de los productos. Todo ello, a su vez, propiciado, facilitado, avalado, por gobiernos sometidos a su influencia. La desregulación normativa de este tipo de mercados, que escapan a cualquier tipo de control político, es consecuencia de unas políticas económicas condicionadas por los intereses de estas grandes corporaciones de inversores.

Economía, ideología y dominación

«La violencia anexionista (...) puede ejercerse en las relaciones de dominación simbólica entre los Estados y las sociedades con acceso desigual a las condiciones de producción y recepción de lo que las naciones dominantes están en disposición de imponerse a sí mismas (y, por lo tanto, a sus dominados), y de imponer a los demás, como universal en materia de política, derecho, ciencia, arte o literatura. (...) [L]a manera de ser dominante, tácitamente erigida en norma, en realización cabal de la esencia de la humanidad (todos los racismos son esencialismos), tiende a afirmarse con apariencias de naturalidad mediante la universalización que erige ciertas particularidades fruto de la discriminación histórica (las masculinas, blancas, etcétera) en atributos no marcados, neutros, universales, y relega las otras a la condición de “naturalezas” negativas, estigmatizadas (...) [L]as propiedades distintivas del dominado (“negro”, particularmente “árabe”, en la actualidad) dejan de parecer imputables a las particularidades de una historia colectiva e individual marcada por una relación de dominación.

»Y mediante una mera inversión de las causas y los efectos, se puede así “culpar a la víctima” imputando a su naturaleza la responsabilidad de las desposesiones, las mutilaciones o las privaciones a las que se la somete».⁹

Si a las materias de “política, derecho, ciencia, arte o literatura” agregamos la de la economía, y si a las “propiedades distintivas del dominado” agregamos la de pobre, esta crisis económica actual vendría a encajar perfectamente, cual resultado de la forja en un molde, con es “violencia anexionista” inscrita en las “relaciones de dominación simbólica entre los Estados”. Pues, que me diga alguien qué culpa tengo yo, asalariado de una institución educativa pública española, de que la solvencia financiera de bancos e inversores multimillonarios, en Estados Unidos, Alemania o Suiza se vea actualmente seriamente comprometida... ¡y me quieren hacer creer que sí la tengo y que mi sacrificio ha de contribuir a remediar la situación!

Se nos hace ver como obvio que si el sistema financiero entra en crisis todos saldremos, tarde o temprano, perjudicados, luego hemos de contribuir a salvarlo; yo he de sacrificar parte de mi nómina para que unos cuantos millonarios no dejen de serlo; y los erarios públicos han de “inyectar liquidez” a los bancos. Al final, los bancos, los millonarios y los grandes inversores “sobrevivirán” con heridas leves; los ciudadanos de a pie, contribuyentes, asalariados pagarán la cuota de esa supervivencia (a costa de sus hipotecas, su poder adquisitivo, sus vacaciones... su felicidad).

Hace mucho tiempo que nos hemos olvidado de reflexionar críticamente en relación con la economía. Se ha convertido en un campo de saber experto sofisticado, regulado por leyes propias crecientemente matematizadas; se ha traducido en un universo de índices agregados, expectativas de crecimiento, movimientos de bolsas a nivel internacional, grandes inversiones transnacionales, etc. expresadas y embellecidas por una idealidad publicitaria del “éxito colectivo”.¹⁰

⁹ Bourdieu, 1999: 98-99.

¹⁰ Pienso en campañas publicitarias actuales de grandes entidades bancarias que nos dicen, no que son lo que realmente son, los gestores y beneficiarios de nuestro dinero (¿es que alguien lo duda?!), sino los promotores, a través de

Pero la economía no es más que un espacio de relación humana que existe y pervive gracias a la lógica del beneficio individual y de su maximización. Y no es irrelevante que en este punto coincidan cualesquiera ideologías que tomemos en consideración, sean de corte marxista o tatheriano. La economía no es un espacio abstracto y lábil que se difumina en nuestra cotidianidad; es el espacio concreto de producción, distribución e intercambio del Capitalismo (que a inicios del siglo XXI, con toda propiedad, hay que nombrar en mayúsculas). Y el nombre, a su vez, tampoco es cuestionado por nadie. Y si no lo es se debe a que el motor, el corazón, el impulsor de ese concreto sistema económico es el Capital. Para aquellos que se hayan olvidado, conviene recordar que, en una definición muy sencilla y accesible, capital no es más que dinero que se invierte en el sistema económico con la intención de obtener más dinero como resultado de dicha inversión, es decir, para obtener un beneficio.

No hay que perder la perspectiva: hay ciertos capitales, siempre pequeños, que asumen los riesgos de la inversión: pueden obtener o no el beneficio perseguido. Hay otros capitales, inmensos, monumentales, inabarcables que no asumen ningún riesgo; simplemente obtienen, o mucho beneficio, o un poco menos... pase lo que pase. Luego el interés "real" en el mantenimiento del sistema, hemos de presumir, está más bien de un lado que de otro.

Por no hablar de la gran ignorada, la "gente", la infinita mayoría de la población de este planeta; un conjunto igual de inabarcable en su magnitud de seres humanos que, simplemente, se mueren todos los días a mayor gloria de quienes se benefician del sistema económico capitalista.¹¹

Hace tiempo que la tesis revolucionaria marxiana dejó de tener vigencia. Ese sujeto colectivo de la revolución, el proletariado, no existe (aunque hay que reconocer que en los inicios de la industrialización tenía una existencia objetiva incuestionable; cabe pensar que la bisonería del sistema económico en sus inicios iba de la mano con la de su potencial destructor). Los lamentables ejercicios políticos de puesta en práctica de dicha tesis no demostraron sino que el presupuesto antropológico de Marx era altamente cuestionable. La autorrealización a través del trabajo, lejos de ser un presupuesto universal de nuestra condición humana, sólo es la condición de existencia de quienes no pueden utilizarlo en beneficio propio, sin ejercerlo, para subsistir. Las superestructuras tienen su vigencia y su autonomía: quien tiene la capacidad de gestión, simbólica, de la esperanza, tiene el poder.

Asumiendo la fragmentación existencial, la profunda individualización, en la que nos sume el régimen de funcionamiento de la sociedad capitalista global, la tarea inminente es propiciar la creación de unas herramientas de comprensión y acción que faciliten la eventual constitución de un sujeto colectivo de transformación.

Es necesaria la construcción de un sustrato epistemológico que, rompiendo con las categorías y presupuestos heredados, sirva de plataforma para generar acciones colectivas que traten de superar, en la práctica, la ficticia inevitabilidad de este tipo de sociedades articuladas en torno al mecanismo económico capitalista. Esto implica una renovación radical de las categorías de análisis, de las perspectivas y enfoques y, más profundamente, de las intenciones que las animen. Instalados en la beatífica creencia en una ciencia social neutra, pura e inmaculada ("científica" en el pernicioso sentido de liberada de subjetividades e intereses, de naturalizadora de los objetos sometidos a su observación e intervención, carente de ideología y de intenciones políticas), la mayoría de los científicos sociales se han embarcado en investigaciones conformistas con, y conformadoras del orden vigente.

fundaciones, del bienestar de colectivos desfavorecidos; o los que entienden mejor que nadie, que nosotros mismos, nuestros deseos, o los que saben cual es el futuro que nos conviene.

¹¹ A mediados de los años 90, poco más de 300 personas, las mayores fortunas del planeta, acumulaban tanta riqueza económica como el 45% de la población mundial residente en los países más desfavorecidos (Castells, 1996). A fecha actual, sigo siendo incapaz de asimilar ni dar sentido a ese "dato".

Claves para una comprensión alternativa

El origen de la crisis es la creación de una nueva forma de funcionamiento económico (neoliberalismo, globalización, especulación financiera) que, en palabras de Castells, podemos denominar “economía informacional”. Según Castells (1996), dicha economía supone el desarrollo de una nueva “lógica organizacional” (concepto de Nicole Biggart: “principio legitimador que se elabora en un conjunto de prácticas sociales derivadas (...) las bases ideacionales de las relaciones de autoridad institucionalizadas” (p. 202).

Dicho nuevo modelo económico se asienta en una “matriz común de formas organizativas para los procesos de producción, consumo y distribución”; lo cual supone ciertas “organizaciones” (“sistemas específicos de recursos que se orientan a la realización de metas específicas”), y ciertas “instituciones” (organizaciones investidas de autoridad para actuar en nombre del conjunto de la sociedad).

La puesta en marcha de dicho nuevo modelo se ha basado en un concepto clave ya mencionado previamente: la flexibilidad, el cambio flexible, que tiene por objetivo una renovación irreversible de las instituciones (el fin de la rutina burocrática), la discontinuidad (Sennett, 2000). La “red” es más flexible que la pirámide jerárquica: es fragmentaria; su incoherencia invita al cambio.

El efecto real, según Sennett, es ineficiencia y desorganización; pero a corto plazo resulta rentable a los inversores en bolsa: el cambio es rentable; aún a costa de quiebras de empresas y despidos de empleados capacitados, “la organización debe mostrarle al mercado que es capaz de cambiar” (lo nuevo siempre es mejor que lo viejo; todo cambio es positivo).

Sennett (2000: 54) señala el “prejuicio americano”: la empresa americana es más flexible que la japonesa o europea porque el Estado interviene menos, la lógica del amiguismo es menor y los sindicatos son más débiles. Supone el reconocimiento implícito de que la flexibilidad implica economía y política.

La pregunta es, ¿puede la política –los gobiernos– impedir que la gente se doblegue completamente ante el cambio, propiciar su “recuperación”. Para la respuesta, el autor nos señala dos modelos de referencia posibles: el “modelo renano” (Estado del Bienestar) y el “modelo angloamericano” (Neoliberal, sin regulación estatal). Coberturas estatales frente a plena libertad de mercado. Lo cierto es que sus resultados no son tan diferentes, tienen la misma capacidad de adaptación a los cambios en la demanda, problema determinante en la época de la flexibilización.

El modelo renano afronta el cambio tratando de que los ciudadanos no salgan perjudicados; el modelo angloamericano lo hace sin preocuparse de las consecuencias sobre los menos favorecidos. Ambos modelos presentan problemas: el angloamericano, la disparidad en los salarios, una fractura creciente entre una minoría beneficiada y una gran mayoría que sale perdiendo. El renano: el desempleo. La comparación ilustraría que: “la producción flexible depende de la manera como una sociedad define el bien común (...) El mal que escogemos depende del bien que perseguimos” (p. 56). Es decir, a la hora de tomar decisiones en materia de política económica, subyace siempre un *a priori* ético.

Junto a la flexibilidad, el otro ingrediente que ha conducido a la crisis actual, como ya se ha señalado, es la globalización económica:

«Hay demasiada fuerza de inercia en este deslizarse del planeta hacia la globalización como para creer que no se trate de un cambio guiado, incluso controlado, paso a paso, y constantemente alimentado» (Baricco, 2002: 27)

Para desvelar esto hay que tener claro que la razón fundamental, la «gasolina» de la globalización es el dinero, es un medio para lograr su reproducción; el método tradicional de hacerlo había sido la guerra: todas las guerras se han dado por motivos económicos, sostiene el autor. Pero ahora parece que ha surgido un medio más eficaz para lograr ese mismo objetivo, un medio que requiere necesariamente la paz. Se trata de un modo de ensanchar el terreno de juego del dinero para facilitar su reproducción.

Algunos apuntes cara al futuro inmediato

Neoliberalismo, flexibilidad y globalización son los ingredientes determinantes del modelo de convivencia que nos han conducido a la crisis. La crisis no ha sido una catástrofe natural, un fenómeno irremediable fruto de unas circunstancias incontrollables; no; ha sido la consecuencia de unas acciones concretas y determinadas de una serie de personas que decidieron modificar las reglas de juego sobre las que se sustentaba el modelo económico previo. La crisis ha sido provocada por personas concretas y determinadas.

Además, los efectos de la crisis no han repercutido fundamentalmente sobre sus causantes sino, sobre todo, sobre el conjunto de la ciudadanía que no ha tenido absolutamente nada que ver con su desencadenamiento. De hecho, una buena parte de esa minoría privilegiada que nos ha conducido a la crisis, lejos de salir perjudicada económicamente, se ha beneficiado de la misma. En España, con la crisis, hemos experimentado ese proceso que Castells (1996) denomina polarización: cada vez los ricos son menos y más ricos y los pobres son más y más pobres.

Millones de familias en España no disponen de recurso económico alguno; los bancos de alimentos, las ONG's de asistencia, no dejan de incrementar el número de sus beneficiarios. Más del 40% de nuestros niños no pueden celebrar su cumpleaños porque sus padres no disponen de los recursos económicos para ello.

En este clima, ha surgido la "indignación". La indignación ciudadana. La indignación de un creciente número de personas que se han dado cuenta de que la lógica de funcionamiento en la que estamos instalados está diseñada exclusivamente para el beneficio de unos pocos y que supone, en gran medida, el sacrificio de la mayoría. La especulación financiera gobierna nuestra existencia: algunas comunidades autónomas, priorizando sus necesidades de saldo, sacrifican la existencia de sus ciudadanos vendiendo viviendas de protección oficial a fondos buitres, suprimiendo así las expectativas de futuro de personas que, ya de partida, provienen de situaciones desfavorecidas.

La crisis, a su vez, ha desvelado la sistémica corrupción en la que estamos instalados. Las connivencias entre empresarios y políticos; las comisiones por favores, las recalificaciones de terrenos, los contratos públicos a dedo, etc.

La crisis ha hecho surgir, con todo ello, con la "indignación" ciudadana, un movimiento hasta ahora desconocido: mucha gente se ha dado cuenta de que los marcos normativos y de regulación a los que se tienen que someter no están diseñados, de hecho, para la garantía de derechos de todo el mundo, sino para la garantía de la impunidad de unos cuantos privilegiados. Y han comenzado a decir "basta". Han comenzado a exigir un cambio drástico.

Es imposible determinar *a priori* el discurrir de los acontecimientos pues, como todo científico social mínimamente informado sabe, la evolución de los procesos sociales depende de tal grado de complejidad y tan alto número de factores que no es predecible.

En el terreno político, parece manifiesto que los partidos tradicionales han perdido toda su credibilidad para ejercer como las instituciones relevantes de representación de la ciudadanía. Los movimientos de base han

logrado constituir nuevas plataformas que, en adelante, van a ser agentes de fundamental trascendencia en la toma de decisiones. Las élites oligárquicas van a perder una gran parte de su capacidad de gestión y nuevos actores van a desembarcar en las instituciones para reivindicar iniciativas, medidas, directrices, políticas orientadas a la ciudadanía y no a los poderes financieros.

El discurso oficial, el dictamen de los que se supone que saben, cara a aquellos que gobiernan va a sufrir un cambio radical (ya lo está sufriendo de hecho a fecha actual); pero, y esa es la esperanza, dicho discurso no estará construido sobre la base de unos intereses elitistas predeterminados, sino sobre la base de las necesidades de la ciudadanía.

En lo económico se abrirá un debate ya antiguo: ¿la economía es algo que funciona de manera autónoma de forma casi perfecta o la economía es una cosa que hacen y deciden las personas? ¿La economía es “macro” o es “micro”? La economía está impregnada de política, lo mismo que la política de economía. El PIB, más allá de su objetividad estadística, es el resultado de lo que una gran cantidad de gente hace a lo largo de un período de tiempo. La prima de riesgo de un país no es la causante de lo que le pasa a ese país, sino la consecuencia de lo que previamente ciertas personas han hecho para que sea ésa y no otra.

En economía habrá que “educar”, de manera seria, a los agentes económicos, para que sepan que los datos agregados que se nos ofrecen son el resultado de lo que todos hacemos. No hacemos las cosas porque sí, no somos estúpidos, ni irracionales (Bourdieu; 1997, 1999, 2003): hacemos las cosas que hacemos en función del contexto en el que nos vemos y sentimos. Y, sin embargo, y pese al contexto, podemos decidir hacer cosas que podrían ser, para la economía y los economistas, completamente absurdas.

Esperemos que se dé una reestructuración de la lógica de funcionamiento que restrinja la capacidad de los mercados financieros de carácter especulativo de evadirse de todo tipo de control.

Del mismo modo que la gestión política tendrá, necesariamente, que pasar a asumir la prioridad del principio democrático de la representación; es decir, que la toma de decisiones habrá de darse tomando prioritariamente en consideración a aquellos y a aquellas a los y las que están destinados/as dichas decisiones (en lugar de priorizar intereses específicos y particulares de ciertas élites que sólo obran en beneficio propio); asimismo, la economía habrá de retornar a la consideración prioritaria de las personas, de la mayoría del conjunto de las ciudadanías.

La globalización neoliberal habrá de dar paso a un nuevo modelo de funcionamiento; un modelo que permita una readaptación a un mundo en el que el hambre y la pobreza sean asumidas como consecuencias de su despliegue.

Lo cual nos lleva al plano decisivo, el social. La regeneración política que se avecina, derivada de la movilización de base de colectivos ciudadanos, sumada a esta nueva forma de concebir el funcionamiento económico, redundará, necesariamente, en una nueva manera de articular los modos de acción e interacción social, de consolidación de los vínculos de pertenencia.

La indignación ciudadana, en nuestro país, produjo un movimiento, el 15M, que cobró conciencia de los problemas de fondo que nos habían llevado a dónde estamos: una política corrupta y una economía orientada sólo a los intereses de una minoría privilegiada. El 15M fue una toma de conciencia, por parte de un sector mayoritario de la ciudadanía, de que el marco institucional en el que estamos instados no está puesto al servicio de la gente, del conjunto de la ciudadanía, sino al de un sector muy minoritario que se beneficia abusivamente de su funcionamiento, mientras la gran mayoría de las personas pagan el “peaje”.

A raíz del 15M ha surgido una movilización ciudadana sin precedentes. Todo tipo de colectivos afectados por las medidas de recorte y austeridad han poblado las calles de este país: educación, sanidad, desahucios... se

han creado “mareas”, de diversos colores según la reivindicación concreta, que han expresado, al margen de las instituciones políticas y, en general, contra ellas, que la gestión de nuestra existencia se está llevando a cabo con indiferencia respecto a nuestras verdaderas necesidades.

La “indignación” que manifestó el movimiento del 15M, tras su extensión a nivel internacional, constatando que las ciudadanía pueden dejar de ser sometidas a los discursos de la ortodoxia al mando y cobrar capacidad de pensamiento y acción autónoma, tras un período de efervescencia mediática, en el cual ningún analista supo muy bien saber qué es lo que estaba pasando, ha cobrado cuerpo en las instituciones para buscar una transformación de raíz. Y esa transformación ya está cobrando forma: el colapso institucional que vive la política española es una clara manifestación de ello.

Bibliografía:

- Alonso, L. E. (1999): “El trabajo más allá del empleo: la transformación del modo de vida laboral y la reconstrucción de la cuestión social”, en L. E. Alonso: *Trabajo y ciudadanía*, Madrid, Trotta.
- Baricco, A. (2002): *Next: sobre la globalización y el mundo que viene*, Barcelona, Anagrama.
- Bilbao, A. (1999): “La posición del trabajo y la reforma del mercado de trabajo”, en C. Prieto y F. Míguels: *Las relaciones de empleo en España*, Madrid, s. XXI; pp. 305-321.
- Bourdieu, P. (2007): *La reproducción, elementos para una teoría de la enseñanza*, Barcelona, Laia.
- Bourdieu, P. (1997): “Es posible un acto desinteresado”, “La economía de los bienes simbólicos”, en P. Bourdieu: *Razones prácticas: sobre la teoría de la acción*, Barcelona, Anagrama; pp. 139-202.
- Bourdieu, P. (1999): “La doble verdad del obsequio”, “La doble verdad del trabajo”, en P. Bourdieu: *Meditaciones pascalinas*, Barcelona, Anagrama; pp. 252-271.
- Bourdieu, P. (2003): *Las estructuras sociales de la economía*, Barcelona, Anagrama.
- Castells, M. (1996): “El cuarto mundo: capitalismo informacional, pobreza y exclusión social”, en M. Castells: *La Era de la Información (Volumen 3)*, Madrid, Alianza; pp. 95-191.
- Durkheim, É (1987): *La división del trabajo social*, Madrid, Akal.
- Estefanía, J. (2002): “Globalización ¿una nueva era histórica?” revista *Clío*, pp. 24-35.
- Foucault, M. (2008): *Nacimiento de la biopolítica*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Giddens, A. (2010): *La política del cambio climático*. Madrid, Alianza.
- Harvey, D. (1998): *La condición de la postmodernidad*. Buenos Aires, Amorrortu.
- Klein, N. (2007): *La doctrina del shock: el auge del capitalismo del desastre*, Barcelona, Piados.
- Merton, Robert K. (1970): «La profecía que se cumple a sí misma»; en: Merton, R. K.: *Teoría y estructura sociales*, México, F.C.E.; pp. 419-434.
- Montoro Romero, R. (1985): “Escasez, necesidad y bienestar: apuntes para una sociología de la economía”, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)* nº 10; pp. 69-92.
- Polanyi, K. (2003): *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Sayer, A. (1994): “Nuevos desarrollos en la fabricación: el sistema «justo a tiempo»”, en L. Finkel: *La organización social del trabajo*, Madrid, Pirámide; pp. 172-194.
- Sennett, R. (2000): *La corrosión del carácter*, Barcelona, Anagrama.
- Watson, Tony (1994): *Trabajo y Sociedad*, Barcelona, ed. Hacer.